EL DESARROLLO INTEGRADO DE CENTROAMÉRICA EN LA PRESENTE DÉCADA

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

SIECA

El desarrollo integrado de Centroamérica en la presente década

Bases y propuestas para el perfeccionamiento y la reestructuración del Mercado Común Centroamericano

ANEXOS NÚMEROS 7 Y 8

INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN
DE AMÉRICA LATINA (INTAL)
B.I.D.

INTAL, 1975

Instituto para la Integración de América Latina
Banco Interamericano de Desarrollo
Cerrito 264 - Buenos Aires

Impreso en la Argentina
Hecho el depósito que establece la ley 11.723

ANEXO NÚMERO 7

Programa de integración monetaria [1]

[1] Este anexo fue preparado por la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano.

I. LA INTEGRACIÓN MONETARIA DURANTE LOS ÚLTIMOS AÑOS

1) *CONSIDERACIONES GENERALES*

La corriente de integración monetaria seguida por los bancos centrales centroamericanos data ya de veinte años. Esa corriente respondió inicialmente a las necesidades financieras y monetarias de la integración económica que los gobiernos de las cinco repúblicas vienen propulsando desde 1951 mediante una serie de tratados de libre comercio, pero en años recientes ha cobrado un impulso propio. Los tratados que se suscribieron entre 1951 y 1957, aunque eran de carácter bilateral, contenían algunas normas para garantizar la libre convertibilidad entre las monedas centroamericanas y prohibían el establecimiento de restricciones cambiarias o tratos discriminatorios en las transferencias de fondos entre los países signatarios. Tales disposiciones significaban en la práctica que los bancos centrales debían brindar su cooperación para el libre comercio, en la esfera que les es propia.

En vista de la política regional de los gobiernos en lo concerniente al libre comercio, los presidentes de los bancos centrales centroamericanos iniciaron en 1952 una serie de reuniones informales con el objeto de considerar la forma cómo las autoridades monetarias podían participar en el proceso integracionista. Entre 1952 y 1960 los personeros principales de aquellas instituciones celebraron cinco reuniones en las que examinaron de modo informal y un tanto preliminar los más importantes problemas de su incumbencia con respecto a su acción conjunta para fines de integración. A título de ejemplo cabe traer a cuento que en la primera de esas reuniones, que tuvo lugar en 1952, se hablaba ya de la conveniencia de emitir un "cheque centroamericano" como medio común de pago dentro de la región, lo mismo que de la necesidad de establecer un sistema para facilitar los pagos intercentroamericanos y permitir el empleo máximo de las monedas de los

cinco países en sus mutuas transacciones comerciales y operaciones financieras. Fue asimismo en el seno de esas reuniones donde primero se barajaron y sopesaron las ideas generales que luego habrían de culminar en la década siguiente con la creación de la Cámara de Compensación Centroamericana.

Debe destacarse que el aspecto constructivo por excelencia de esta fase informal e inicial de la integración monetaria estriba en el acercamiento amistoso y el trato directo entre las autoridades superiores de los bancos centrales, pues eso permitió aclarar las ideas que con el andar del tiempo habrían de redundar en la cooperación sistematizada entre tales instituciones monetarias autónomas, con el propósito fundamental de sumar su acción al proceso general de la integración económica centroamericana.

A los tratados bilaterales siguieron las negociaciones inspiradas en el principio de multilateralidad que la mayoría de los gobiernos de Centroamérica emprendieron y formalizaron en el período de 1958 a 1960. La primera de ellas dio por fruto el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana, que Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica suscribieron en Tegucigalpa, en junio de 1958. Este instrumento consigna, entre otros compromisos, los referentes a una estrecha cooperación entre los bancos centrales de los países signatarios con el objeto de evitar las especulaciones cambiarias capaces de afectar los tipos de cambio y con el fin de mantener la convertibilidad de sus respectivas monedas, sobre una base que garantice, dentro de un régimen normal, la libertad, la uniformidad y la estabilidad cambiarias. Se estipula a la vez que los Estados signatarios procurarán adoptar soluciones satisfactorias, compatibles con el mantenimiento del régimen multilateral de libre comercio, cuando confronten dificultades graves de balanza de pagos que puedan afectar o afecten sus relaciones monetarias y de pagos, y se prescribe que en caso de que un Estado establezca restricciones cuantitativas sobre las transferencias monetarias internacionales, deberá adoptar las medidas necesarias para que aquéllas no afecten en forma discriminatoria a los otros Estados.

En febrero de 1960, Guatemala, El Salvador y Honduras suscribieron el Tratado de Asociación Económica en que, además de confirmar los principios y compromisos antes referidos, se consigna el propósito de garantizar la libre circulación de personas, bienes y capitales entre sus territorios nacionales. En diciembre del mismo año, los gobiernos de Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua ce-

lebraron el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, al que el gobierno de Costa Rica se adhirió en julio de 1962. Las estipulaciones de este último tratado reiteran también las de los anteriores, cimentando así la necesidad de que los bancos centrales de la región estrechen sus vínculos de cooperación financiera, para complementar y apuntalar la acción gubernamental y la actividad del sector privado con miras al desarrollo del Mercado Común y a la integración económica de Centroamérica.

En la actualidad existe lo que podría llamarse una estructura orgánica, si bien incompleta, de la integración monetaria; pero es el caso que sus distintas partes se han establecido en forma independiente, y solamente en los últimos años se ha configurado la estructura que ahora puede observarse. El establecimiento de los órganos de integración monetaria ha seguido el orden histórico siguiente: 1) Cámara de Compensación Centroamericana en 1961; 2) Consejo Monetario Centroamericano en 1964; y 3) Fondo Centroamericano de Estabilización Monetaria en 1969.

2) *SISTEMA DE COMPENSACIÓN MULTILATERAL*

Una vez que los Estados centroamericanos hubieron adoptado un programa de integración económica acelerado, de conformidad con el Tratado General de 1960, los bancos centrales de los cinco países consideraron que había llegado el momento de entrar en una fase de realizaciones prácticas en materia financiera e institucional. Fue así como el 28 de julio de 1961 suscribieron el Convenio que establece la Cámara de Compensación Centroamericana, cuya función principal es la de facilitar los pagos entre los países centroamericanos empleando al máximo las monedas nacionales en las transacciones pertinentes del Mercado Común. La Cámara vino a reemplazar los arreglos de pagos bilaterales que existían en Centroamérica, instituyendo en su lugar un mecanismo multilateral que elimina la liquidación de saldos a través de la plaza de Nueva York, a la vez que reduce al mínimo el volumen de transferencias de divisas extranjeras entre los bancos centrales miembros y disminuye la frecuencia con que ellas se hacen. El funcionamiento de este mecanismo de compensación ha dado mayor fluidez al curso de los pagos dentro del Mercado Común, contribuyendo a su dinamismo y ampliación.

El Convenio de la Cámara de Compensación Centroamericana

fue ratificado posteriormente por las juntas directivas de los bancos centrales signatarios y entró en vigor el 12 de agosto de 1961, después de su ratificación por los bancos centrales de Guatemala, El Salvador y Honduras. La Cámara inició operaciones con estos tres bancos miembros el 1º de octubre de 1961. Las operaciones con el Banco Central de Nicaragua se iniciaron el 1º de mayo de 1962 y con el Banco Central de Costa Rica el 16 de junio de 1963. La adhesión posterior de estos dos bancos miembros obedeció a circunstancias especiales en sus respectivos países, pero ambos participaron en las tareas iniciales de organización y planeamiento del mecanismo de compensación multilateral.

La Cámara estuvo al principio bajo la autoridad de una junta directiva propia, que se integraba con los representantes de los bancos centrales miembros, más un representante del Banco Centroamericano de Integración Económica. Los elementos que componían esa junta eran altos funcionarios técnicos de sus respectivos bancos centrales. Ese tipo de dirigencia rigió hasta marzo de 1964, fecha en que por virtud del Acuerdo para el Establecimiento de la Unión Monetaria Centroamericana se creó un Comité de Política Cambiaria y de Compensación como órgano consultivo responsable de la ejecución del Convenio de la Cámara, pasando ésta a ser administrada por la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano. Este régimen es el que prevalece hasta la fecha.

El Comité de Política Cambiaria y de Compensación tiene entre sus funciones la de velar por la debida ejecución del Acuerdo de la Cámara; en tanto que a la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano le corresponde administrarla, contando para tal efecto con el auxilio de un jefe de aquel mecanismo, a quien incumbe todo lo atinente al registro de las operaciones. La inspección, vigilancia y fiscalización del funcionamiento de la Cámara las ejerce periódicamente la Auditoría Interna del Banco Central de Honduras, en cuya oficina principal se encuentra la sede de la Cámara desde su fundación.

Originalmente la Cámara contaba con lo que se llamó capital de trabajo consistente en US$ 300.000.00, constituido por un fondo de garantía en dólares (25 %) y un fondo en moneda nacional (75 %). Dicho capital fue suprimido en agosto de 1963 y en su lugar se estableció una línea de crédito en moneda nacional equivalente a US$ 500.000.00, otorgado por cada uno de los bancos centrales, monto que puede ser incrementado por iniciativa de un banco miembro o a

propuesta del Consejo Monetario Centroamericano. En 1968 esta línea de crédito fue ampliada hasta us$ 2.000.000.00, por resolución del Consejo. Los créditos recíprocos que los bancos se conceden dentro de esta línea gozan de un plazo de seis meses, debiéndose efectuar su liquidación el 15 de junio y el 15 de diciembre de cada año, que son las fechas de las liquidaciones ordinarias.

Todas las operaciones que registra la Cámara se expresan en pesos centroamericanos ($CA), unidad de cuenta equivalente a us$ 1.00. Cada banco miembro está obligado de declarar ante la Cámara la paridad de su respectiva moneda con respecto al peso centroamericano, debiendo notificar inmediatamente cualquier variación de tal paridad a los otros bancos, al Secretario Ejecutivo del Consejo y a la Cámara de Compensación, para efectuar los ajustes correspondientes. Los bancos miembros garantizan la convertibilidad a dólares de los Estados Unidos de América, conforme a la paridad declarada, de los saldos deudores que la Cámara registre. Igual garantía de convertibilidad se otorga a las remesas en tránsito y a la tenencia de valores compensables.

Los bancos miembros pueden requerir por medio de la Cámara el reintegro de los créditos que hubieren otorgado en exceso de la línea de crédito ordinaria de us$ 2.000.000.00. Ese reintegro podrá hacerse en dólares de los Estados Unidos o en cualquier otra moneda convertible que de común acuerdo determinaren los bancos interesados. Los reintegros de excesos de crédito se hacen de conformidad con el requerimiento que la Cámara haga a los bancos deudores; y los pagos se harán dentro de los tres días hábiles siguientes a la fecha en que el banco deudor reciba el requerimiento.

El 15 de junio y el 15 de diciembre de cada año la Cámara practica liquidaciones ordinarias de las operaciones de compensación, a efecto de que queden cancelados todos los saldos. Dentro de los ocho días hábiles siguientes a la fecha en que reciban el estado de liquidación, los bancos deudores deben pagar a los bancos acreedores, en dólares o en otras monedas convertibles que se hubieren aceptado de común acuerdo, el saldo a su cargo resultante de la liquidación. La Cámara carga o abona intereses sobre los saldos diarios de los créditos recibidos u otorgados por cada banco miembro a la fecha de cada liquidación ordinaria, computando tales intereses a una tasa uniforme que se determina según las normas que fija el Comité de Política Cambiaria y de Compensación.

Tal como se podrá desprender del cuadro 1, en el período de 123

Cuadro 1

Cámara de Compensación Centroamericana
Total transacciones registradas - 1962 a 1971
(En miles de pesos centroamericanos)

Bancos remitentes (Acreedor)	*Bancos consignados (Deudor)*		*Honduras*	*Guatemala*	*El Salvador*	*Nicaragua*	*Costa Rica*
		Total					
TOTAL	1962	24.557,3	2.489,7	7.568,7	13.101,0	1.397,9	—
	1963	50.712,1	6.586,2	19.950,9	18.050,9	4.895,1	629,0
	1964	77.616,7	11.445,4	21.177,9	24.675,0	13.436,7	3.881,7
	1965	112.244,2	20.693,6	28.801,7	32.181,7	22.069,4	8.497,8
	1966	153.174,1	28.061,9	38.615,0	37.787,5	34.014,2	14.665,5
	1967	180.371,6	35.249,9	43.017,4	39.291,3	35.852,7	26.927,3
	1968	222.555,5	40.103,1	52.941,4	48.255,0	42.262,1	38.993,9
	1969	227.214,6	42.685,8	56.106,0	46.778,5	39.096,6	42.547,7
	1970	279.903,3	53.238,3	70.665,3	52.907,1	45.322,5	57.769,8
	1971	276.370,1	52.007,5	78.378,1	63.293,4	49.948,0	57.743,1
Honduras			*Créd. neto*				
	1962	9.742,3	+ 7.252,6	3.166,2	6.513,8	62,3	—
	1963	13.599,8	+ 6.813,6	4.967,5	7.974,6	445,2	12,5
	1964	13.821,9	+ 2.376,5	3.991,5	7.185,2	2.330,1	316,1
	1965	16.856,8	— 3.836,8	5.157,3	8.910,9	2.370,7	417,9
	1966	19.754,6	— 8.307,3	7.865,4	6.815,0	3.609,6	1.438,6
	1967	22.545,3	— 10.704,6	7.472,8	7.016,2	5.147,1	2.879,2
	1968	26.807,9	— 13.205,2	9.064,9	7.881,1	5.524,4	4.427,5
	1969	21.670,8	— 21.015,0	7.215,3	4.294,4	5.165,6	4.999,5
	1970	21.942,5	— 31.295,8	8.788,1	51,7	6.492,2	6.610,5
	1971	18.488,5	— 13.521,2	7.326,3	38,6	7.688,1	5.430,3

(Cont. CUADRO 1)

Bancos remitentes (Acreedor)	Bancos consignados (Deudor)	Total	Honduras	Guatemala	El Salvador	Nicaragua	Costa Rica
				Créd. neto			
Guatemala	1962	7.589,8	657,7	+ 21,1	6.282,5	619,6	—
	1963	12.789,7	2.372,5	— 7.161,2	8.368,5	1.963,9	84,8
	1964	20.891,0	3.824,1	— 3.546,9	12.435,0	3.156,9	1.415,0
	1965	29.500,4	6.750,1	+ 698,7	14.119,3	4.894,6	3.736,4
	1966	39.532,5	7.755,4	+ 887,5	20.020,2	5.944,6	5.812,3
	1967	50.761,9	9.382,7	+ 7.714,5	22.192,0	9.406,6	9.780,6
	1968	60.303,0	11.086,2	+ 7.361,6	25.986,1	10.245,3	12.985,4
	1969	69.203,1	15.999,7	+ 15.097,1	27.211,6	10.772,0	15.219,8
	1970	89.820,0	27.566,7	+ 19.154,7	31.293,9	12.575,8	18.883,6
	1971	88.986,0	16.507,9	+ 15.607,9	38.057,6	15.057,1	19.363,4
				Créd. neto			
El Salvador	1962	6.836,2	1.801,9	4.345,3	— 6.264,8	686,0	—
	1963	19.662,4	3.971,8	15.649,9	+ 1.011,5	1.665,5	375,2
	1964	25.870,0	5.249,1	16.836,6	+ 1.196,0	2.712,7	1.071,6
	1965	33.915,6	9.359,2	17.582,7	+ 1.733,9	4.891,7	2.082,0
	1966	45.519,1	12.966,5	21.006,8	+ 7.731,6	7.671,4	3.874,6
	1967	60.833,1	16.239,0	26.497,6	+ 21.538,8	9.238,2	8.858,3
	1968	73.002,5	17.937,4	30.767,7	+ 24.747,5	11.994,1	12.285,3
	1969	67.871,0	12.139,3	33.301,7	+ 21.092,5	10.542,2	11.881,8
	1970	65.177,3	138,8	39.492,5	+ 12.269,9	10.411,5	15.134,5
	1971	66.713,1	40,4	40.353,9	+ 3.419,7	11.954,7	14.361,1

(Cont. CUADRO 1)

Bancos remitentes (Acreedor)	*Bancos consignados (Deudor)*	*Total*	*Honduras*	*Guatemala*	*El Salvador*	*Nicaragua*	*Costa Rica*
						Créd. neto	
Nicaragua	1962	389,0	27,1	57,2	301,7	− 1.008,9	
	1963	2.612,3	202,1	1.071,2	1.182,5	− 2.282,8	156,5
	1964	5.382,7	1.125,3	1.223,1	1.954,3	− 8.054,0	1.080,0
	1965	8.217,4	2.135,2	1.552,2	2.268,5	− 13.852,0	2.261,5
	1966	13.579,4	2.850,2	3.162,1	4.026,8	− 20.434,8	3.540,0
	1967	18.658,4	3.864,6	3.292,6	4.092,0	− 17.194,3	7.409,2
	1968	21.186,0	4.881,7	4.801,2	5.202,4	− 18.076,1	9.297,7
	1969	30.037,3	7.161,8	5.839,9	6.592,0	− 9.059,3	10.443,6
	1970	51.194,0	14.197,1	9.415,9	9.939,8	+ 5.871,5	17.641,2
	1971	52.219,3	8.099,4	10.712,2	12.822,4	+ 2.271,3	20.585,3
Costa Rica	1962						*Créd. neto*
	1963	2.247,9	39,8	262,3	1.125,3	820,5	+ 1.618,9
	1964	11.711,1	1.246,9	2.126,7	3.100,5	5.237,0	+ 7.829,4
	1965	23.754,0	2.449,1	4.509,5	6.883,0	9.912,4	+ 15.256,2
	1966	34.788,5	4.490,0	6.612,4	6.897,5	16.788,6	+ 20.123,0
	1967	27.572,9	3.763,6	5.784,4	5.964,1	12.060,8	− 1.354,4
	1968	38.166,1	6.177,8	8.301,6	9.185,4	14.498,3	− 827,8
	1969	38.432,4	7.385,0	9.748,1	8.680,5	12.618,8	− 4.115,3
	1970	51.769,5	11.355,7	12.968,8	11.622,0	15.843,0	− 6.000,3
	1971	49.968,4	7.359,8	14.985,7	12.374,8	15.248,1	− 7.774,7

meses comprendido entre el 1º de octubre de 1961 y el 31 de diciembre de 1971, las transacciones registradas por la Cámara arrojaron un monto de $CA 1.608.2 millones y para saldar las cuentas entre los bancos miembros se necesitaron solamente US$ 165.2 millones; lo cual indica que para esas transacciones se empleó el 10.3 por ciento de moneda extranjera y que el 89.7 por ciento restante se liquidó mediante compensación multilateral a través de la Cámara, sin utilizar divisas foráneas. Si se considera que la finalidad primordial del mecanismo compensatorio consiste en promover el uso de las monedas centroamericanas en las transacciones comerciales y financieras dentro del Mercado Común, las cifras anteriores prueban el éxito que ha tenido durante una década el funcionamiento de la Cámara. Ese resultado es tanto más importante, cuanto que en ese lapso más de un país centroamericano se ha visto en la necesidad de imponer restricciones cambiarias, de las cuales se ha exceptuado el comercio intrarregional. Sin la economía en el uso de divisas extranjeras que se logra dentro de la región por medio de la compensación multilateral a través de la Cámara, es poco probable que el tratamiento de excepción a las restricciones cambiarias se hubiera podido otorgar.

El crecimiento de las operaciones de la Cámara en el período de referencia alcanza una tasa mundial anual del 34 por ciento. En los primeros cinco años hubo incrementos muy considerables a causa de la incorporación de nuevos bancos miembros, la utilización creciente de los servicios prestados por la Cámara y el rápido aumento del libre comercio intercentroamericano. A partir de 1967 el incremento anual ha sido irregular y menos intenso debido a los ajustes en el ritmo del intercambio comercial y a los acontecimientos extraordinarios que han afectado el desarrollo del Mercado Común desde 1969 hasta la fecha.

Las estadísticas de la Cámara misma y las de la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA) referentes a la relación entre la compensación multilateral y el comercio visible intrarregional de 1962 a 1971, indican que tal relación ha aumentado año con año habiendo pasado del 48.3 por ciento en 1962 al 101.0 por ciento en 1971. Este último índice se explica por el hecho de que la Cámara es un instrumento que puede utilizarse voluntariamente para todo tipo de transferencias monetarias dentro del Mercado Común y no sólo las que corresponden a transacciones comerciales propiamente dichas.

3) *COORDINACIÓN REGIONAL DE LA POLITICA MONETARIA*

El Tratado General de Integración Económica Centroamericana, al igual que los otros convenios multilaterales de integración que le antecedieron y sucedieron, no contiene disposiciones específicas en materia de integración o unión monetaria de los Estados contratantes. El artículo x y otros preceptos del Tratado General de Integración Económica se refieren a contingencias o situaciones extraordinarias de orden monetario, previendo únicamente la cooperación esporádica de los bancos centrales entre sí y la de éstos con sus respectivos gobiernos nacionales, a fin de mantener el funcionamiento normal de los diversos sistemas monetarios en su carácter independiente que actualmente tienen o bien para evitar los tratamientos discriminatorios de alguno de ellos con respecto a los demás. Dichos tratados no prevén la integración o fusión de los cinco sistemas nacionales en un régimen monetario regional, ya sea unitario o federal.

Por otra parte, sin embargo, el Consejo Económico Centroamericano declaró en 1962 que es de interés para el programa de integración económica centroamericana, el establecimiento de medios y mecanismos capaces de asegurar la coordinación permanente de las políticas monetarias y cambiarias de los Estados contratantes, inclusive la expansión y perfeccionamiento del sistema de compensación multilateral. En atención a eso, aquel consejo pidió a los bancos centrales centroamericanos que le presentaran los anteproyectos de convenios que fuere necesario suscribir para realizar plenamente los objetivos mencionados. Además, los presidentes de las cinco repúblicas, con motivo de reunirse en 1963 en San José de Costa Rica con el presidente de los Estados Unidos de América, se comprometieron ante sus pueblos a establecer una unión monetaria y a seguir una política común en materia fiscal, económica y social, dentro del Programa de Integración Económica.

A falta de un fundamento específico en los tratados centroamericanos de integración y en vista de las necesidades monetarias del Mercado Común, las autoridades de la banca central de los cinco países, apoyándose en los anteriores pronunciamientos políticos, decidieron efectuar los estudios conducentes a normar formalmente sus esfuerzos conjuntos y voluntarios en pro de la integración monetaria. Previos los estudios técnicos de rigor, los personeros de los bancos centrales fir-

maron en San Salvador, con fecha 25 de febrero de 1964, un arreglo interbancario que se denominó Acuerdo para el Establecimiento de la Unión Monetaria Centroamericana.

El objeto del acuerdo antes mencionado consiste, según los términos de su artículo 1, en "promover la coordinación y armonización de las políticas monetarias, cambiarias y crediticias de los países centroamericanos y crear progresivamente las bases de la Unión Monetaria". Para tales efectos, el acuerdo fija a los bancos centrales las metas siguientes: a) promover la uniformidad de los sistemas cambiarios, así como la estabilidad y convertibilidad de las monedas centroamericanas; b) ampliar el sistema centroamericano de compensación multilateral y estimular el empleo de las monedas nacionales en las transacciones entre los países centroamericanos; c) propiciar la asistencia financiera recíproca, con el objeto de corregir desajustes temporales en la balanza de pagos y prevenir tendencias adversas en los sistemas cambiarios de los países centroamericanos; d) obtener un alto grado de uniformidad en las legislaciones y en las estructuras y condiciones monetarias, cambiarias y crediticias de los países centroamericanos; e) crear las condiciones que propicien la coordinación entre la política monetaria y la política fiscal; y f) establecer un sistema permanente de información y consulta, con el fin de armonizar los medios de acción e instrumentos de política monetaria, cambiaria y crediticia.

El acuerdo señala los medios de acción para alcanzar dichas metas en forma gradual y progresiva, los cuales consisten en hacer estudios e investigaciones y realizar consultas sobre las materias antes referidas, y establecer mecanismos para suministrar asistencia financiera relacionada con el logro de las metas. Finalmente, con respecto a los métodos, procedimientos y mecanismos, expresa: "Con base en los progresos que se vayan logrando, se determinará la oportunidad de formular y proponer los convenios que se requieran a efecto de crear los mecanismos adecuados para lograr la constitución y el funcionamiento de la Unión Monetaria Centroamericana".

El acuerdo es sencillo en lo concerniente a la organización de lo que llama "sistema de bancos centrales centroamericanos", el cual tiene por cabeza el Consejo Monetario Centroamericano que se compone de los presidentes del Banco de Guatemala, el Banco Central de Reserva de El Salvador, el Banco Central de Honduras y el Banco Central de Nicaragua y el Gerente del Banco Central de Costa Rica. El Consejo está revestido de las facultades y atribuciones necesarias para alcanzar el objetivo y las metas del acuerdo, empleando en su consecución los

medios que éste le señala. Se reúne ordinariamente dos veces al año y extraordinariamente cuando lo juzgue prudente. Vota el presupuesto anual, que es costeado por partes iguales por los bancos centrales miembros; emite los reglamentos necesarios; interpreta los términos del acuerdo cuando el caso lo requiere; y nombra al Secretario Ejecutivo, quien depende exclusivamente del propio Consejo.

El Consejo cuenta con la asesoría y colaboración técnica de los Comités de Consulta, que son cuatro por ahora y pueden ser aumentados por decisión del propio Consejo. Los Comités se integran con funcionarios técnicos y expertos de los bancos centrales, tienen iniciativa para hacer los estudios e investigaciones que correspondan a su esfera propia y deben realizar los que el Consejo o la Secretaría les encomienden. Los Comités existentes son: el de Política Monetaria, el de Política Cambiaria y de Compensación, el de Operaciones Financieras y el de Estudios Jurídicos.

El Consejo dispone de una Secretaría Ejecutiva que le sirve como órgano técnico de estudios, mecanismo de coordinación con los Comités y conducto de comunicación y relación dentro de Centroamérica. La Secretaría sirve como tal a las reuniones del Consejo y de los Comités; prepara y ejecuta a nivel técnico las consultas de coordinación y armonización de políticas de los bancos centrales; realiza trabajos y estudios para los fines del acuerdo, y coopera con el Consejo para la administración de la Cámara de Compensación y del Fondo Centroamericano de Estabilización Monetaria. La Secretaría colabora además para las relaciones del Consejo Monetario con toda clase de organismos fuera de la región.

Los gobiernos de las repúblicas centroamericanas han convocado reiteradamente al Consejo Monetario para que concurra a reuniones conjuntas con el Consejo Económico Centroamericano y con los cinco ministros de Hacienda y Crédito Público, en las cuales ha representado el interés público regional en todo lo concerniente a los asuntos monetarios. No siendo el Consejo Monetario un órgano que goce de un *status* legal conforme a los tratados de integración económica centroamericana, las convocatorias que los gobiernos le han extendido vienen a ser una especie de reconocimiento *de facto* de la personalidad de este organismo en lo tocante a coordinación y armonización de lo monetario con materias económicas, fiscales y de crédito público, en el ámbito regional. Al proceder de esa manera, los gobiernos centroamericanos han preservado en el plano regional la autonomía de lo monetario con respecto a la maquinaria del Estado, extendiendo en

esa forma a la región la filosofía político-administrativa que priva legalmente para la banca central en cada una de las repúblicas centroamericanas.

En sus ocho años de funcionamiento, el Consejo Monetario Centroamericano y sus mecanismos auxiliares han tenido una gran variedad de actuaciones. En términos generales, el Consejo se ha esforzado por promover la coordinación de las funciones fundamentales que competen a los cinco bancos centrales centroamericanos y echar en forma paulatina y progresiva las bases de una Unión Monetaria Centroamericana. Para tales efectos, la acción del Consejo se ha orientado hacia el perfeccionamiento del sistema de compensación regional, la defensa multilateral de la balanza de pagos y la armonización de las políticas cambiarias nacionales.

Aparte de las labores de coordinación cambiaria que se realizan en sus frecuentes reuniones, el Consejo Monetario se ha visto precisado a intervenir en diversas situaciones de emergencia cuya prolongación habría puesto en peligro el comercio intrarregional y el proceso de integración económica. Tal fue el caso de las reuniones conjuntas del Consejo Monetario Centroamericano y los ministros de Economía de Centroamérica llevadas a cabo en enero de 1967 y julio de 1971 con motivo del establecimiento de restricciones cambiarias en Costa Rica. En ambas oportunidades el problema principal consistía en asegurar el trato preferencial a la importación de mercancías de origen centroamericano, en el sentido de eximirlas de controles cambiarios y aplicar al pago de las mismas el tipo de cambio oficial del colón costarricense declarado ante la Cámara de Compensación Centroamericana. El éxito logrado en estas gestiones refleja un alto grado de coordinación de las políticas cambiarias a nivel regional.

Un logro de especial importancia en las actividades del Consejo lo constituye la creación del Fondo Centroamericano de Estabilización Monetaria, al cual se hará referencia más adelante. El funcionamiento de este mecanismo de apoyo a la balanza de pagos involucra las consultas sobre el estado financiero de los países centroamericanos en todo momento y la previsión de sus políticas monetarias, fiscales y cambiarias, a la vez que entraña un comienzo de federación de las reservas internacionales de la banca central centroamericana y el empleo de las mismas conforme a decisiones colectivas.

Con motivo de la severa crisis que se presentó al Mercado Común en el segundo semestre de 1969, el Consejo Monetario y la Secretaría Ejecutiva fueron llamados a colaborar estrechamente, como asesores

financieros, con los ministros de Economía de Centroamérica. A los efectos de cumplir lo mejor posible sus funciones en este período tan crítico, los cinco bancos centrales estrecharon más sus nexos procurando mantener al Consejo Monetario en un plano de neutralidad frente a los conflictos políticos internos de la región. Es del caso hacer notar que la fase más constructiva del Consejo en cuanto a la creación de instrumentos colectivos para la defensa de la balanza de pagos coincidió justamente con ese período crítico de las relaciones políticas intercentroamericanas.

4) *DEFENSA MULTILATERAL DE LA BALANZA DE PAGOS*

Con motivo de la preocupación que a la sazón experimentaban los bancos centroamericanos a causa de los problemas de balanza de pagos de sus países, el Consejo Monetario inició en 1968 el estudio de un mecanismo regional que sirviera específicamente para dar asistencia financiera al país que atravesara por desequilibrios temporales de tal naturaleza, con el objeto de evitar que éste se viera en la necesidad de adoptar políticas cambiarias perjudiciales al funcionaimento regular del Mercado Común. En esencia, se tenía en mente la necesidad de establecer un fondo común al que los países centroamericanos aportarían una parte de sus reservas internacionales y que se iría aumentando en forma paulatina y progresiva en el decurso del tiempo, según la filosofía de la integración monetaria que inspira el Acuerdo para el Establecimiento de la Unión Monetaria Centroamericana. Dicho fondo debería llenar además los requisitos necesarios para obtener recursos externos en un monto que le permitiera otorgar créditos de estabilización, bajo la condición de que el país deudor se comprometa a aplicar políticas correctivas en los dominios de lo monetario, lo cambiario y lo fiscal.

Después de que se efectuaron estudios laboriosos en el seno de la Secretaría Ejecutiva, los bancos centrales centroamericanos suscribieron en octubre de 1969 un acuerdo interbancario por el cual se creó el Fondo Centroamericano de Estabilización Monetaria. Para este propósito los bancos signatarios se comprometieron a aportar conjuntamente us$ 20 millones provenientes de sus reservas internacionales, debiendo contribuir cada uno de ellos con us$ 4 millones que pagarían por partes según fueran requeridos al efecto. El 12 de enero de 1970

cada banco central hizo una contribución efectiva de us$ 1 millón, con lo cual se reunieron us$ 5 millones para la constitución formal del Fondo en esa fecha.

El objeto fundamental del Fondo de Estabilización consiste en otorgar a los bancos centrales miembros créditos de corto y mediano plazo para corregir desajustes temporales en las balanzas de pagos de sus respectivos países, en consonancia con la necesidad de mantener condiciones monetarias y cambiarias estables dentro del Mercado Común Centroamericano. El Fondo está facultado para otorgar "préstamos estacionales" a un plazo que no exceda de 6 meses; pero el grueso de sus recursos debe destinarse al otorgamiento de "créditos de estabilización", cuyos plazos pueden extenderse hasta 5 años. La concesión de estos últimos créditos implica que el banco usuario debe aceptar el compromiso de respaldarlos con programas de estabilización financiera, los cuales deben también ser aprobados de antemano por el Consejo Monetario y supervisados por él durante su ejecución. El Acuerdo Constitutivo del Fondo establece los límites y condiciones para ambos tipos de operaciones de crédito.

El énfasis en los programas de estabilización financiera se explica por el hecho de que, como lo demuestra la propia experiencia de los países centroamericanos, ninguna asistencia monetaria externa lograría la rehabilitación de la balanza de pagos si no va acompañada de un deliberado y consistente esfuerzo encaminado a frenar las presiones inflacionarias internas que son comúnmente el origen de los desajustes en la posición externa de los países en proceso de desarrollo. Inspirado principalmente en esa experiencia, el Consejo Monetario aprobó en enero de 1970 el Reglamento General del Fondo, el cual contiene, entre otras, las normas y los lineamientos fundamentales de los programas de estabilización, expresados en forma de objetivos y metas de las políticas monetarias, cambiarias y fiscales que el Consejo tendría que evaluar antes de aprobar el otorgamiento de un crédito de estabilización.

La dirección superior del Fondo está a cargo del Consejo Monetario, a quien corresponde aprobar todas las operaciones de préstamos estacionales y créditos de estabilización, de conformidad con las reglas de votación que establece el mismo Acuerdo Constitutivo del Fondo. La Secretaría Ejecutiva del Consejo es responsable de la administración general del Fondo, y el manejo de los recursos de ésta ha sido encomendado a un banco agente, que en la actualidad lo es el Banco de Guatemala. Corresponde a la Secretaría Ejecutiva la elaboración de

todos los documentos técnicos relacionados con las operaciones crediticias del Fondo.

Se tiene la convicción de que las actividades del Fondo de Estabilización influirán de manera favorable en el proceso de coordinación de las políticas monetarias, crediticias y fiscales que se necesita para lograr la integración monetaria de la región. A medida que el Fondo opere, los bancos centrales que se sirvan de sus recursos desarrollarán en forma práctica métodos correctivos de los desequilibrios de su balanza de pagos y aplicarán principios conducentes a evitarlos. De esta manera, el Consejo Monetario podrá contribuir, mediante la buena voluntad de los bancos miembros del Fondo, a afianzar cada vez más la estabilidad, la uniformidad y la convertibilidad del valor externo de las monedas centroamericanas, en el marco de la armonización de políticas financieras dentro del ámbito regional.

Este mecanismo regional interbancario ha arrojado frutos positivos durante los dos años y medio que lleva de existir, en lo que atañe a su capacidad de atraer recursos externos para el cumplimiento de sus fines. Efectivamente, apenas recién fundado, la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID) del gobierno de los Estados Unidos, le extendió un préstamo por US$ 10 millones en condiciones óptimas de plazo e interés. Posteriormente, el Fondo ha obtenido diversas líneas de crédito que le han sido otorgadas en distintas fechas por el Banco Central de Venezuela, el Bank of America, el Deutsche Südamerikanische Bank y el Banco de México, que en conjunto ascienden a US$ 41.2 millones. Si a esas sumas se agregan US$ 20 millones de recursos internos que han contribuido los cinco bancos centrales centroamericanos y las utilidades reinvertidas a la fecha, se alcanza un monto total de US$ 61.7 millones. El Consejo Monetario considera que esta masa de recursos capacita al Fondo Centroamericano de Estabilización Monetaria para ayudar con sus créditos a contrarrestar un desequilibrio temporal que pudiera sobrevenir a la balanza de pagos de cualquiera de los países de la región.

El Fondo todavía no ha extendido préstamos estacionales ni créditos de estabilización a ninguno de sus bancos asociados, pues aún no le han sido solicitados. Por tal razón, sería prematuro ahora pretender emitir juicio acerca de su eficacia en el campo de sus operaciones activas. Teóricamente, sin embargo, parece no mediar razón alguna para que el Fondo encuentre obstáculos insuperables que le impidan llenar satisfactoriamente su función equilibradora en materia de balanza de pagos.

II. PERSPECTIVAS DE LA INTEGRACIÓN MONETARIA PARA LA PRESENTE DÉCADA Y PLAN DE ACCIÓN

1) *EVOLUCIÓN PREVISIBLE DE LA ZONA MONETARIA*

De lo expuesto en páginas anteriores puede deducirse que en la década de 1960 la acción conjunta de los bancos centrales se orientó a perfilar, gradual pero sistemáticamente, lo que podría llamarse una "zona monetaria centroamericana" concordante con la formación del Mercado Común y el desarrollo económico integrado de la región. En la actualidad, esta zona monetaria se caracteriza por la existencia de un sistema multilateral de pagos bien arraigado, la deliberada coordinación de esfuerzos para asegurar la libertad de los pagos intrarregionales por concepto de transacciones corrientes, el inicio de la armonización de las políticas monetarias nacionales y la disponibilidad de un mecanismo financiero específico para prevenir desajustes de balanza de pagos que puedan poner en peligro la estabilidad monetaria regional.

Dentro de ese contexto se puede anticipar que las metas de la integración monetaria regional, en lo que resta de la década de 1970, serán la consolidación de la zona monetaria centroamericana y su perfeccionamiento con miras a una ulterior unión monetaria. Ello implica primordialmente la elaboración, negociación y adopción final del ordenamiento jurídico para dar sustento a las varias etapas por las que se tendría que pasar para la consecución de la meta aludida, como parte del nuevo Tratado a que se alude en otra parte del presente estudio.

Si bien es cierto que la cooperación voluntaria entre los bancos centrales ha sido y continuará siendo la base fundamental de la zona monetaria centroamericana, la institucionalización de esta última me-

diante un instrumento jurídico tendría importantes ventajas de orden político y administrativo. En primer lugar, se daría validez legal a los compromisos de los Estados centroamericanos respecto a la estabilidad de los tipos de cambio y la libre convertibilidad de las cinco monedas nacionales, en función de un régimen preferencial congruente con la integración económica. En segundo lugar, se daría un decisivo respaldo multinacional a los arreglos interbancarios multilaterales ya existentes, en virtud de los cuales fueron creados la Cámara de Compensación Centroamericana y el Fondo Centroamericano de Estabilización Monetaria. Finalmente, se emitirían normas positivas para impulsar la libre movilidad intrarregional de capitales, la cual es indispensable para el posterior establecimiento de la unión monetaria.

Por otra parte, el orden jurídico en el aspecto monetario a que se refiere el anexo 11 permitiría la institucionalización del órgano de la integración monetaria —el Consejo Monetario, integrado por los presidentes de los Bancos Centrales— y su Secretaría Ejecutiva especializada. Se plantea la necesidad de una coordinación de las actividades del Consejo Monetario con las de los demás órganos de la integración, y de ahí que se recomienda un sistema de coordinación y consultas a diversos niveles, que cubren desde las reuniones del Consejo de Ministros, integrado por ministros de Economía y presidentes de los Bancos Centrales, hasta reuniones interinstitucionales entre funcionarios de la Comisión y de la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano.

El régimen cambiario preferencial existe de hecho en Centroamérica y fue puesto a prueba con éxito en las diversas situaciones de emergencia que experimentaron la mayoría de los países centroamericanos en la última década. Además, los compromisos relativos a la estabilidad cambiaria y a la libertad irrestricta de los pagos para transacciones corrientes, constituyen la norma común de comportamiento de los países centroamericanos en su condición de miembros del Fondo Monetario Internacional. En este sentido, la institucionalización de la zona monetaria constituiría en realidad una mera formalización legal de ciertas situaciones de hecho y la confirmación, quizás en términos más específicos, de obligaciones internacionales tradicionalmente respetadas.

No obstante lo anterior, el régimen jurídico de la zona monetaria centroamericana tendría mayores implicaciones de fondo que de forma. En particular, los compromisos concernientes a la política de tipos de cambio conllevarían el establecimiento de garantías recíprocas en-

tre los Estados centroamericanos en cuanto a la interdicción de realizar modificaciones unilaterales de la paridad monetaria o del sistema de tipos de cambio sin concurrir previamente a una consulta multilateral destinada a conciliar los intereses nacionales con los regionales. Es evidente que esto envuelve un principio de cosoberanía monetaria que tiene pocos precedentes en la historia de la cooperación monetaria internacional, pero cuyo ejercicio debe aceptarse plenamente en un proceso evolutivo de integración económica.

El régimen jurídico a que se ha hecho referencia no sería un mecanismo totalmente inflexible y estático. De ahí que sea prudente prever la eventualidad de que un país centroamericano se vea compelido por las circunstancias a modificar unilateralmente la paridad de su moneda o que los cinco países tengan que hacerlo en forma colectiva y uniforme con relación al resto del mundo. En el primer caso, el objetivo de la consulta multilateral por medio del Consejo Monetario consistiría precisamente en evitar que dicha acción unilateral tuviera consecuencias económicas perjudiciales en el resto de Centroamérica y prevenir la aplicación de represalias de tipo cambiario o comercial. Los acuerdos multilaterales específicos que se adoptasen dependerían, naturalmente, de la gravedad del problema cambiario en cuestión y de sus repercusiones previsibles en el comercio y los pagos intrarregionales. Entre las posibles soluciones técnicas figuran los recargos cambiarios temporales, la aplicación de controles directos sobre ciertas categorías de transferencias monetarias, los mecanismos de ajuste gradual a los tipos de cambio, y otros.

Por otra parte, un cambio uniforme y simultáneo en el valor de las monedas centroamericanas frente al resto del mundo posiblemente plantearía problemas técnicos menos complejos, pero la armonización a nivel regional sería con mayor razón indispensable. La reciente crisis monetaria internacional ha probado que las alternativas de ajuste de la paridad de las monedas centroamericanas son limitadas, como ocurre virtualmente con las monedas de todos los países en proceso de desarrollo, por el hecho de encontrarse estrechamente vinculadas a una moneda de reserva y de intervención predominante. Por regla general, esto implica que el mantenimiento de una paridad invariable con relación a dicha moneda de reserva —en este caso, el dólar de los Estados Unidos— resulta ser en la práctica la solución económica menos perjudicial. No puede descartarse la posibilidad de un reajuste diferente al del dólar, pero en tal caso tendrían que ponderarse las ventajas que se derivarían de dicho reajuste, en función de la composi-

ción del comercio exterior de Centroamérica, de la estructura de su deuda externa, de su capacidad de promover exportaciones no tradicionales, y de otras consideraciones.

No menos importantes serían las consecuencias del compromiso legal respecto a la libre convertibilidad de las cinco monedas centroamericanas, si bien en este caso la amplia experiencia de la Cámara de Compensación Centroamericana con diversos regímenes de control cambiario proporciona una excelente base para poder conciliar satisfactoriamente las situaciones de excepción con la norma general de una irrestricta libertad de pagos para transacciones corrientes. En los estudios técnicos del proyecto del Convenio Monetario se prevé que esta libertad de pagos consistiría ordinariamente en una garantía automática de trato preferencial para el comercio intracentroamericano; y, si por razones excepcionales, ello no fuere posible en forma automática, se contempla un procedimiento de revisión periódica de la situación creada, a fin de llegar rápidamente a la plena aplicación de dicho trato preferencial.

En lo atinente a los mecanismos financieros existentes, cabe afirmar que su institucionalización legal tendría ciertas ventajas de orden práctico cuya importancia aumentaría a medida que se fuera perfeccionando la zona monetaria. A título de ejemplo puede señalarse la conveniencia de dar validez legal al peso centroamericano como unidad de cuenta y como posible embrión de la unidad monetaria regional del futuro. No existen razones técnicas que impidan el uso del peso centroamericano como denominación monetaria de instrumentos financieros cuyo empleo contribuiría sensiblemente a facilitar las transacciones comerciales y las transferencias monetarias dentro del Mercado Común. Otro ejemplo lo constituye la importancia que tendría la personalidad jurídica del Fondo Centroamericano de Estabilización Monetaria para la contratación directa de créditos externos destinados a incrementar sus propios recursos y, en determinadas condiciones, para el manejo conjunto de los Derechos Especiales de Giro asignados por el Fondo Monetario Internacional a los cinco países centroamericanos.

Los compromisos que los Estados centroamericanos estuvieren dispuestos a aceptar respecto a la libre movilidad de capitales están condicionados naturalmente al respaldo político que ellos mismos quieran darle al perfeccionamiento del Mercado Común Centroamericano. Los estudios realizados hasta hoy en el seno del Consejo Monetario se basan en la premisa de que la irrestricta movilidad de capitales es un objetivo indispensable de la unión monetaria total, el cual sólo es

realizable en forma gradual y progresiva. Como punto de partida, se piensa que sería prudente limitar dicha movilidad a los capitales destinados a fines legítimos de inversión dentro del Mercado Común, con lo cual se evitaría el peligro de alentar movimientos desequilibrantes y especulativos para cuya neutralización no existen todavía en Centroamérica mecanismos o instrumentos de comprobada eficacia. La regulación de las transferencias de capital con fines de inversión es un asunto que plantea diversos problemas de armonización de los sistemas cambiarios nacionales, pero los estudios hechos por la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario revelan que dicha regulación es técnicamente factible y que los bancos centrales están en general capacitados para aplicarla sin obstáculos insuperables.

En efecto, la movilidad de capitales dentro del Mercado Común no plantea en la actualidad serios problemas monetarios entre los cinco países, debido en gran parte a que dicha movilidad no es absoluta e irrestricta, a causa de los regímenes cambiarios existentes. Sin embargo, esta situación es transitoria —aún cuando de hecho pueda prolongarse por varios años— y no refleja las condiciones que deberían predominar en un proceso progresivo de integración monetaria como el que se prevé para el futuro. Las implicancias monetarias de una mayor libertad en las transferencias intrarregionales de capitales no pueden predecirse con exactitud, pero es probable que tendrían relación con los movimientos especulativos causados por las disparidades en las tasas de interés, la aparición de fenómenos inflacionarios, las diferencias en la tributación sobre beneficios de capital, y otros que se analizan parcialmente en el anexo 10 de este estudio. En la medida en que estos factores especulativos fuesen de orden estrictamente monetario, el objetivo primordial de la integración monetaria consistiría en corregir o compensar sus efectos mediante la armonización de las políticas nacionales, más bien que en restringir la movilidad de los capitales dentro de la región.

De lo anterior se deduce el estrecho vínculo que existe entre las regulaciones cambiarias y la necesidad de establecer políticas comunes relativas a la formación y desarrollo de los mercados de capitales. Dada la complejidad e importancia de este tema, en 1970 se hicieron arreglos interinstitucionales para iniciar un programa específico en virtud del cual se realizan investigaciones y estudios sobre el mercado de capitales centroamericano. En los últimos dos años dicho programa ha sido administrado conjuntamente por el Banco Centroamericano, la SIECA y la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario (véase anexo

9). Los estudios que se realizan de acuerdo con este programa abarcan una amplia variedad de los aspectos jurídicos, institucionales y financieros que intervienen en la organización y el funcionamiento de un mercado regional de capitales como el que se proyecta establecer en Centroamérica.

Según puede apreciarse por los comentarios anteriores, el perfeccionamiento de la zona monetaria centroamericana envuelve una serie de tareas técnicas que son realizables en la década de 1970, pero que al mismo tiempo sólo encontrarían una expresión concreta y práctica en la medida en que se den las condiciones políticas apropiadas. Algunas de estas tareas ya se encuentran en marcha y otras figuran en el plan de trabajo del Consejo Monetario y su Secretaría Ejecutiva. El punto focal de todas estas actuaciones lo constituye el orden jurídico en el aspecto monetario que formaría parte del planteamiento integral de la Comunidad a que se refiere el anexo 11, cuya concepción permitiría proyectar con cierto grado de precisión el curso que podría tomar la integración monetaria regional en el mediano plazo.

En resumen, los avances logrados en materia de integración monetaria al presente no implican que el proceso de consolidación de la zona monetaria centroamericana sea reversible, o se encuentre expuesto a los peligros de un deterioro insuperable. Por el contrario, puede afirmarse que después que fueron superadas las condiciones críticas de 1969 y 1970, las fuerzas centrípetas de la interdependencia económica entre los países centroamericanos tienden a afianzar la zona monetaria en forma continua y permanente.

2) *PERSPECTIVA GENERAL DE LA UNIÓN MONETARIA*

La creación de una unión monetaria regional es un proceso lento y complejo que por fuerza requiere la realización de etapas acumulativas en la transformación de las estructuras y las políticas financieras nacionales. En Centroamérica se dan ciertas condiciones básicas que favorecen dicho proceso, tales como la tradición de una banca central autónoma, la secular estabilidad y convertibilidad de las monedas nacionales y un arraigado espíritu de cooperación entre las autoridades monetarias de los cinco países. Sin embargo, la realización de numerosas tareas preparatorias necesita contar con un marco político propicio cuya estructuración tomará algún tiempo.

Los acontecimientos del pasado demuestran claramente que los desequilibrios financieros ocurridos en uno o varios países centro-

americanos repercuten con mayor o menor intensidad en los demás y alteran el desarrollo de la propia integración económica. Siendo ello así, una vigorosa y sistemática política de integración redundaría en un mayor grado de interdependencia entre las economías nacionales de los cinco países, lo cual explica la necesidad de concordar los intereses financieros nacionales con los regionales en el contexto de la integración monetaria. Esta podría ser la principal meta a realizar en la década de 1970, dentro del proceso de formación de una unión monetaria en Centroamérica.

Paralelamente a la evolución de la zona monetaria a que antes se hizo referencia, el proceso hacia la unión monetaria requiere un deliberado esfuerzo de armonización de las políticas financieras de los países centroamericanos con el fin de que el principio de la cosoberanía vaya gradualmente reemplazando a las actuaciones monetarias nacionales que ahora son independientes entre sí. De hecho, esta independencia ya no existe en términos absolutos en Centroamérica —como, en realidad, ya no existe en el amplio ámbito internacional— por la circunstancia de que la interdependencia financiera impulsada por la zona monetaria conlleva un alto grado de coordinación de las políticas cambiarias nacionales. Esta coordinación, sin embargo, continúa siendo esencialmente de carácter voluntario y no abarca todos los campos de la política financiera que es preciso tomar en consideración en una etapa acelerada de la integración económica regional.

A la luz de estas apreciaciones, podría decirse que en la década de 1970 es posible complementar las actividades preparatorias de la Unión Monetaria Centroamericana por lo menos en dos sentidos. Por un lado, debería institucionalizarse jurídicamente la armonización de las políticas monetarias, cambiarias y crediticias nacionales; y, por otro, deberían ampliarse los alcances y perfeccionarse los procedimientos de dicha armonización. La primera es una tarea esencialmente de carácter político y la segunda atañe a la actividad técnica que desarrollan el Consejo Monetario, su Secretaría Ejecutiva y los Comités de Consulta.

En lo referente a la institucionalización legal de la armonización de las políticas nacionales, se contempla un régimen jurídico dual. La armonización de las políticas que son propias de la banca central, es decir, las monetarias y cambiarias, se realizaría por medio del Consejo Monetario Centroamericano en su carácter de órgano regional especializado, cuyas resoluciones y recomendaciones cobrarían vigor y fuerza obligatoria una vez satisfechos los requisitos y cumplidos los trámites

de las consultas multilaterales en el seno del Consejo. Por otro lado, la armonización de la política monetaria regional con las políticas fiscales y de desarrollo de los cinco países se realizaría en el foro de reuniones con la participación de los presidentes de los Bancos Centrales con los ministros de Economía y de Hacienda.

Conviene señalar que ambos métodos de armonización regional tienen sólidos antecedentes en la experiencia de la etapa acelerada de la integración económica centroamericana. Por su parte, el Consejo Monetario viene celebrando desde 1968 consultas multilaterales sobre la situación y perspectivas financieras de cada uno de los países centroamericanos, las cuales incluyen ordinariamente sugerencias y recomendaciones de política monetaria y cambiaria. Desde luego, a falta de un régimen que dé validez legal a dichas recomendaciones, estas últimas sólo revisten una fuerza moral que las autoridades de los países involucrados están en libertad de aceptar o desechar. En el curso de los últimos años, el Consejo Monetario ha perfeccionado progresivamente los procedimientos de dichas consultas multilaterales y su Secretaría Ejecutiva ha refinado la calidad de los informes técnicos que les sirven de base.

La experiencia del Consejo Monetario también revela que las consultas interinstitucionales de alto nivel pueden dar resultados positivos para promover la coordinación, en el plano regional, de la política monetaria con la política fiscal y la de desarrollo. Las reuniones conjuntas del Consejo Monetario, el Consejo Económico y los ministros de Hacienda que tuvieron lugar en la década de 1960 no fueron concebidas con el propósito definido de institucionalizarlas; sin embargo, facilitaron de hecho la mejor comprensión de los problemas que plantea la política económica en un proceso de integración, permitiendo hasta cierto punto la realización de determinados proyectos de gran significación para la estrategia del desarrollo regional. La institucionalización legal de estas consultas multilaterales sería indudablemente de especial importancia para las tareas preparatorias de la unión monetaria y la unión económica.

En lo que se refiere a los aspectos técnicos de la armonización de las políticas financieras, la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario ha podido comprobar que todavía existe un amplio campo por cubrir. En realidad, cabe esperar que los Bancos Centrales Centroamericanos se interesen en desarrollar conjuntamente, por medio del Consejo, una serie de proyectos de carácter técnico que es factible realizar en los próximos tres o cinco años. A título de ejemplo pueden men-

cionarse tres áreas de actividad cuya importancia es decisiva para realizar la amplitud y la calidad de la armonización regional de la política financiera: a) perfeccionamiento de métodos uniformes de programación monetaria con fines de formulación de política; b) evaluación de la efectividad de los distintos instrumentos de política monetaria y cambiaria con miras a su aplicación selectiva; y, c) análisis de los nuevos problemas que plantea el crecimiento inusitado de los intermediarios financieros no bancarios, en relación con la efectividad de la política monetaria.

La programación financiera es fundamental para afianzar el proceso de armonización de las principales políticas nacionales concernientes al ritmo de la expansión monetaria interna y su relación con la balanza de pagos, el nivel de precios, la producción real y la asignación sectorial de los recursos financieros. Algunos bancos centrales centroamericanos ya aplican la programación monetaria para definir las metas y objetivos de sus políticas de corto plazo, pero esta práctico no es común, ni se ajusta al empleo de métodos uniformes o comparables. Los esfuerzos del Consejo Monetario a este respecto podrían orientarse a la adopción de un tipo de programación que —además de integrar debidamente las variables macroeconómicas nacionales que intervienen en la formulación de la política monetaria— permita analizar las perspectivas financieras de cada uno de los países centroamericanos en comparación con las de los demás.

La armonización regional requiere igualmente la posibilidad de evaluar, con razonable precisión, los efectos previsibles del empleo de los diversos instrumentos de política monetaria con que cuentan las autoridades nacionales. En general, puede decirse que en Centroamérica no existen disparidades muy profundas entre los instrumentos de regulación monetaria y crediticia que aplican los cinco bancos centrales. Sin embargo, hay diferencias de alguna importancia en cuanto a los niveles de tasas de interés, los requisitos de encaje bancario, las modalidades de las operaciones de redescuento y la aplicación de restricciones directas a la cartera de los bancos comerciales. La eliminación de dichas diferencias podría resultar necesaria para aproximar las metas de las políticas monetarias nacionales y enmarcarlas dentro de un contexto regional armónico.

Es fácil comprender que en la esfera de las actividades técnicas existe un alto grado de flexibilidad para realizar progresos que en último análisis contribuyen a sentar las bases de la futura Unión Económica y Monetaria Centroamericana. Esta es la filosofía en que se

han fundado las actuaciones del Consejo Monetario Centroamericano, cuya continuidad, a pesar de las crisis recientes, ha hecho posible fortalecer la zona monetaria y continuar perfeccionando la armonización regional de las políticas nacionales en lo monetario y lo cambiario. No sería aventurado afirmar que la convergencia de estas dos corrientes de acción constituye por sí misma una prueba de que la unión monetaria, lejos de ser una mera ilusión, es una meta que los países de la región pueden alcanzar como parte del proceso del desarrollo integrado, dentro del ordenamiento jurídico de la Comunidad Económica Centroamericana.

ANEXO NÚMERO 8

Lineamientos de una política comercial externa común y bases para una estrategia de desarrollo de las exportaciones no tradicionales de Centroamérica

PRESENTACIÓN

La estrategia del desarrollo integrado que se propone en el presente estudio reconoce, en forma explícita, que el proceso de integración de ninguna manera se plantea como un movimiento que propenda a aislar a Centroamérica de las corrientes del comercio internacional. Todo lo contrario, uno de los elementos centrales es fortalecer al sector externo de sus economías, tanto a través de una política razonable de sustitución de importaciones como de una política paralela de aumento y diversificación de las exportaciones. Asimismo, se señala cómo la integración económica puede coadyuvar en el logro de este propósito medular de la estrategia.

El presente anexo contiene un conjunto de propuestas específicas que le daría contenido operativo a los planteamientos, tanto en el campo del desarrollo de las exportaciones no tradicionales como en la formulación de una política comercial externa común. Dichas propuestas incluyen mecanismo, instrumentos, políticas, programas y aspectos institucionales que tienden a incrementar las exportaciones de Centroamérica a terceros países y a mejorar su capacidad de negociación ante otros países y bloques económicos en el resto del mundo.

En la realización de este trabajo se contó con la colaboración del Banco Centroamericano de Integración Económica, a través del Programa Centroamericano para el Fomento de las Exportaciones (PROMECA) —programa que auspicia este organismo conjuntamente con la Secretaría Permanente— bajo cuya responsabilidad estuvo la parte del presente anexo correspondiente a la estrategia para el desarrollo de las exportaciones.

Los planteamientos y otros elementos constitutivos de dicha estrategia están basados en la experiencia histórica de la situación centroamericana durante el decenio pasado, así como en la posible evolución económica e institucional de la región en la presente década. De particular utilidad en la elaboración de este documento han sido

las recomendaciones emanadas de la Reunión de Expertos sobre Formulación y Ejecución de Estrategias para la Exportación de Manufacturas, celebrada bajo los auspicios de la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL) en Santiago de Chile, en julio y agosto de 1971, así como los informes de la misión del Programa de Desarrollo de Exportaciones de aquella Comisión, que colaboró con PROMECA en las etapas iniciales de este estudio.[1]

1 Los informes de la misión, que complementan el anexo, son los siguientes: WILLIAM A. DYMSZA, asesor regional en promoción de exportaciones, *Informe de la misión de asesoramiento a* PROMECA *sobre una estrategia de exportaciones para el Mercado Común Centroamericano*, CEPAL, Santiago, abril 1972; NEWTON RAMALHO, asesor regional principal en administración pública, *Fomento y promoción de exportaciones en Centroamérica. Situación actual y posibles ajustes de los mecanismos existentes*, CEPAL, Santiago, mayo 1972; LUIS A. SIQUOT, asesor regional en financiamiento y seguro de crédito a las exportaciones, *Mecanismos financieros y conexos para el fomento de exportaciones en Centroamérica*, CEPAL, Santiago, abril 1972; RAMÓN REVERA E., asesor regional de aspectos de la oferta de exportaciones de manufacturas, *Examen de las políticas aplicadas y las modificaciones que se sugieren para promover el desarrollo de las exportaciones no tradicionales en Centroamérica*, CEPAL, Santiago, junio 1972. Estos informes no han sido aún refrendados por la Oficina de Cooperación Técnica de las Naciones Unidas, por lo que su distribución es restringida.

PRIMERA PARTE: RESUMEN Y CONCLUSIONES

A. LINEAMIENTOS DE UNA POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA COMÚN

1. Después de la Segunda Guerra Mundial los países centroamericanos trataron, en forma separada, de fomentar y diversificar sus exportaciones y establecer un proceso de sustitución de importaciones cuyos resultados fueron limitados. Las principales medidas de política comercial que se adoptaron no siempre obedecieron a consideraciones directamente vinculadas a la necesidad de impulsar el desarrollo económico, ni tampoco se ejecutaron en forma sistemática.

2. A partir de los años sesenta, la política comercial adquirió una nueva perspectiva, con el Programa de Integración Económica. Sin embargo, el examen de los instrumentos básicos de la Integración revela la ausencia de un apartado especial sobre las normas u orientaciones que deberían observar los países centroamericanos en esta materia.

3. La resolución 44 del Consejo Económico Centroamericano, adoptada en agosto de 1967, sentó las bases para la formulación, dirección y ejecución de la política comercial del Mercado Común Centroamericano. Los resultados de la aplicación de dicha resolución han sido limitados y demuestran que la política comercial se orientó más hacia la atención de casos aislados que a la consecución de un programa integral y coordinado en esta materia.

4. Si se toma en cuenta que durante la década de 1960 fue necesario tener una política comercial común, ello adquiriría un mayor sentido de urgencia en los años sesenta, en vista de las perspectivas poco halagadoras de los mercados internacionales para los principales productos tradicionales de exportación, y ante los requerimientos de la estrategia del desarrollo integrado. De ahí, que la política comercial externa común forme parte importante de dicha estrategia.

5. El reordenamiento institucional de la integración ofrece nuevas posibilidades para la concepción y ejecución eficaz de una política comercial externa común. La formulación y dirección de dicha política estaría encargada al Consejo de Ministros, integrado para esos efectos por los ministros de Economía y los ministros de Relaciones Exteriores. El cumplimiento de la misma y su coordinación, correspondería a la Comisión Permanente, el órgano comunitario.

6. La acción de un órgano representativo de los intereses comunitarios, sería mucho más efectiva que la de los países por separado, fortaleciendo su capacidad negociadora frente a diversos organismos que operan en el campo del comercio internacional y sus vinculaciones con terceros países o grupos de países.

7. La política comercial común de Centroamérica debería formularse de acuerdo con los objetivos y metas del desarrollo integrado de la región. En ese sentido, se consideran todavía válidos algunos de aquellos que se identificaron en la década anterior, tales como los siguientes:

a) procurar la estabilidad y mejoramiento de los precios y obtener volúmenes máximos de exportación de productos tradicionales;

b) modificar la composición de las importaciones, según las necesidades de crecimiento de la actividad interna y de acuerdo con los objetivos que se pretende alcanzar en materia de sustitución;

c) defender la balanza de pagos;

d) propiciar una mayor diversificación respecto a productos y a mercados; y

e) establecer nexos económicos con terceros países o agrupaciones de países, con base en modalidades que coadyuven a la eventual participación en un mercado común latinoamericano.

8. La adopción de una política comercial externa común, en la presente década, conlleva importantes ventajas, entre las que pueden mencionarse las siguientes:

a) en lo que se refiere a las exportaciones, un mayor acceso a nuevos mercados y el aprovechamiento total de las cuotas asignadas por convenios internacionales o por mercados preferenciales, permitiendo, en su caso, la transferencia de cuotas entre los países;

b) reducción de costos en la obtención de insumos;

c) obtención de un flujo creciente de recursos externos, en las mejores condiciones posibles;

d) desarrollos significativos en los sistemas de comercialización y en el conocimiento de las oportunidades reales de exportación al resto del mundo; y

e) establecimiento de industrias que incidan favorablemente sobre la situación del sector externo.

9. En la formulación del tratado marco que establecería la Comunidad Económica Centroamericana, en lo que se refiere a la política comercial externa común habría que tomar en cuenta, entre otros, los siguientes elementos:

a) la necesidad de afirmar la presencia de Centroamérica como unidad económica en los foros internacionales que corresponda;

b) la conveniencia de armonizar los acuerdos unilaterales de comercio suscritos por los miembros del MCCA con otros países, para lo cual es necesario establecer un período transitorio suficientemente amplio. Una vez finalizado el mismo, la política comercial se basaría en principios uniformes y tendería a concretarse en compromisos comunitarios, en las negociaciones que se realicen con terceros países. Esta armonización debería contemplar la inclusión, en los instrumentos correspodientes, de la cláusula de excepción centroamericana;

c) las cláusulas de salvaguardia necesarias, que protejan a los países miembros de la Comunidad Económica Centroamericana contra las medidas de política comercial, adoptadas en el resto del mundo, que perjudiquen sus intereses económicos.

B. BASES PARA UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE CENTROAMÉRICA

1. Dentro de las alternativas que la región centroamericana tiene para su desarrollo y tomando en cuenta el problema recurrente de los desequilibrios externos, el elevar y diversificar las exportaciones de Centroamérica al resto del mundo, debe convertirse en uno de los elementos centrales de la estrategia del desarrollo integrado en la presente década. Por el marco relativamente rígido dentro del cual se desenvuelven las exportaciones de los productos tradicionales, y la dificultad de ampliar

los mercados para los mismos, en el presente anexo se centra la atención en el desarrollo de las exportaciones de productos no tradicionales.*

2. Si bien el proceso sustitutivo de importaciones que constituyó la esencia de la integración económica durante los años sesenta, no excluía la necesidad de reforzar la relaciones comerciales de la región con el resto del mundo, tampoco facilitó la formulación de una política explícita tendiente a fomentar la acción regional en el terreno de las exportaciones. En igual forma, —aun cuando con distintos grados de intensidad— los programas y planes nacionales de desarrollo, no respondieron adecuadamente al esfuerzo integral requerido para fomentar las exportaciones no tradicionales.

3. No obstante lo anterior, puede afirmarse que el movimiento de integración regional ha constituido una condición previa para el desarrollo y diversificación de las exportaciones del área, al haber creado tanto un nuevo orden económico como un mercado doméstico ampliado y una infraestructura moderna, que sirven de base a un esfuerzo exportador distinto al que caracterizó la pauta tradicional del desarrollo de Centroamérica. De aquí que, en esta nueva etapa de la integración económica, sea posible crear un sector exportador más interdependiente del desarrollo interno de la economía regional, más diversificado, vigoroso y menos vulnerable a la inestabilidad de los mercados internacionales. Sin embargo, es necesario resaltar que el incremento de las exportaciones es condición necesaria pero no suficiente para garantizar el éxito del desarrollo integrado en la próxima década. Es imprescindible, además, que el fomento de las exportaciones sea interdependiente y esté íntimamente ligado con las diversas estrategias para el desarrollo de los sectores productivos, incluyendo las políticas distributivas que se adopten para acelerar el progreso económico y social de la región.

4. Por otra parte, conviene tener presente que el hecho de que los países de la región requieran incrementar sus exportaciones, no implica que empresas individuales sientan la misma necesidad, o que estén en capacidad de enfrentarse a las complicaciones adicionales de colocar sus productos en mercados foráneos, especialmente cuando el

* Debe consignarse que el presente documento no aborda el turismo internacional como uno de los elementos de un programa de desarrollo de las exportaciones no tradicionales, por encontrarse el Banco Centroamericano de Integración Económica preparando un programa especial sobre este particular. No por ello se desconoce el potencial del turismo, tanto como fuente generadora de divisas como de oportunidades de ocupación.

mercado local protegido todavía es, en muchos casos, considerablemente más atractivo.

5. En relación a lo anterior, cabe mencionar algunos elementos del marco institucional actual que han inhibido la creación de una "conciencia de exportación" tanto en los sectores públicos como empresariales centroamericanos. Ellos son:

a) Un desarrollo industrial orientado fundamentalmente a aprovechar el mercado cautivo creado por los convenios de integración económica, y que, en la mayoría de los casos, ha soslayado las posibilidades de exportación.

b) Los incentivos fiscales y arancelarios para el desarrollo industrial que otorgan los convenios y tratados vigentes, frecuentemente han resultado en un exceso de capacidad de las empresas en relación con la evolución de la demanda del mercado interno. Si bien la capacidad ociosa es potencialmente utilizable para la exportación, dichos incentivos, operando dentro del marco de una alta protección arancelaria, más bien han inducido una falta de interés por parte de los empresarios, en aumentar su eficiencia operativa y la calidad de sus productos hasta los niveles requeridos para competir en los mercados internacionales.

c) La política seguida con respecto al desarrollo industrial y las dificultades recurrentes en las finanzas públicas que se han presentado durante la última década han reducido los recursos fiscales que podrían haber sido utilizados para el financiamiento de proyectos y programas tanto de infraestructura como de inversiones orientadas hacia la exportación.

d) Como un factor de origen externo, cabe mencionar el desincentivo a las exportaciones no tradicionales que constituye la tendencia hacia un mayor proteccionismo y hacia el bilateralismo comercial, que evidencian los principales países desarrollados que han sido los mercados tradicionales para los productos centroamericanos. Este factor de incertidumbre se ha visto reforzado últimamente por los problemas del sistema monetario internacional.

6. Aunque no ha sido posible cuantificar sus efectos, se pueden señalar varios de los principales obstáculos a la exportación de productos no tradicionales en la década pasada:

a) Reducida motivación para exportar, e incipiente conciencia exportadora en los ámbitos público y privado;

b) Falta de estímulos específicos para la exportación de productos centroamericanos, tales como incentivos financieros, fiscales, cambiarios u otros, que incentiven a las exportaciones a terceros países, en relación al comercio intrarregional;

c) Niveles poco competitivos de eficiencia en los procesos de producción, debido a factores que distorsionan el aprovechamiento más racional de los factores que inciden en ello, al uso de tecnologías anticuadas, a deficiencias de calidad de los productos y de ciertos insumos regionales y a otros factores similares;

d) Escalas reducidas de producción individual así como incipiente desarrollo de organizaciones de venta para el comercio exterior;

e) Limitada aplicación de técnicas modernas de organización y administración de empresas, así como deficiencias en el adiestramiento y capacitación relacionadas con la manufactura, la comercialización y servicios requeridos para la exportación;

f) Limitaciones financieras debido, en gran medida, a la canalización de fondos disponibles para exportación a terceros países hacia el comercio intrarregional, y cierta rigidez en la obtención de fondos a través de los mecanismos existentes de financiamiento;

g) Legislación aduanera inadecuada en muchos casos, y limitada experiencia en procedimientos de exportación de productos no tradicionales;

h) Carencia de firmas comerciales exportadoras, empresas de comercialización y otros agentes intermediarios, corredores de fletes y embarcadores con experiencia en dichos productos;

i) Infraestructura física inadecuada para la exportación en varios sectores, particularmente para el embarque de productos de carácter perecible o de mercaderías que requieran tratamiento especial en su manejo;

j) Alto costo relativo del transporte marítimo al exterior, debido principalmente a poco poder negociador frente a las conferencias marítimas internacionales de fletes y la carencia de flotas centroamericanas eficientes. Altos costos y limitada disponibilidad de transporte aéreo y terrestre para los productos no tradicionales cuya exportación no ha alcanzado todavía volúmenes significativos;

k) Falta de relaciones comerciales de Centroamérica como unidad con el extranjero, lo que limita tomar ventaja de las oportunidades de comercio que se presentan, así como el aprovechamiento de las preferencias arancelarias generalizadas que ofrecen los países industrializados y las posibilidades de negociación conjunta con los países de

economías centralmente dirigidas y con otros bloques de comercio preferencial;

l) Incipiente desarrollo de las instituciones nacionales dedicadas a la promoción de exportaciones, lo que no ha permitido establecer e implementar políticas y programas integrados de exportación.

7. La adopción de una estrategia definida y explícita para el fomento y la diversificación de las exportaciones se hace necesaria para remover los obstáculos antes mencionados e inducir cambios en el sistema económico institucional; acciones que no se producirían espontáneamente ya sea en la magnitud o de la naturaleza requerida por el desarrollo de los países centroamericanos durante la presente década.

En el contexto centroamericano, una estrategia de exportación es, en esencia, un plan de acción o un conjunto integrado de medidas adoptado por el sector público para incrementar y diversificar sus exportaciones tanto desde el punto de la gama de productos exportables como de los mercados a los que éstos se dirigen. Una estrategia comprende la determinación de ciertos objetivos básicos, la asignación y movilización de recursos para lograrlos y el ejercicio de una fiscalización para asegurar el cumplimiento de dichos objetivos. Para su ejecución, deben considerarse como condiciones necesarias, entre otras, las siguientes:

a) una firme decisión de desarrollar y acrecentar exportaciones de productos no tradicionales en grado considerable;

b) la capacidad para planificar, coordinar y aplicar una serie de medidas coherentes entre sí, a fin de alcanzar ése y otros objetivos del desarrollo, y

c) la adaptación de los instrumentos que emplea el sector público hacia esos fines, y para orientar la actuación de las empresas y de las dependencias públicas.

8. Las interrelaciones económicas que han surgido entre los países centroamericanos a través de más de una década de esfuerzos de integración económica, y las políticas y los instrumentos de adopción y aplicación regional que se requieren, ponen de manifiesto la conveniencia de que una estrategia de fomento de exportaciones sea adoptada a nivel regional y ejecutada nacionalmente en base a criterios y mecanismos compatibles con los objetivos del desarrollo integrado de Centroamérica en la próxima década.

9. Una estrategia como la que se examina en el presente anexo, trata de impulsar la producción, la comercialización y el debido abastecimiento de los productos exportables a precios competitivos y conforme a normas internacionales de calidad; proponer las acciones requeridas para identificar, conocer y obtener mejor acceso a los mercados externos, y propiciar el desarrollo de la infraestructura institucional, administrativa, legal y física que coadyuve y estimule este proceso.

10. Entre los elementos principales que deberían considerarse en la formulación de una estrategia de desarrollo de las exportaciones de productos no tradicionales a nivel centroamericano, se encuentran las siguientes:

a) la asignación de alta prioridad nacional y regional al incremento y a la diversificación de las exportaciones no tradicionales;

b) evaluación de los recursos y de las ventajas competitivas que tiene la región para el desarrollo de las exportaciones;

c) realización de investigaciones regionales e identificación continua de nuevos productos exportables y su adaptación a los requerimientos de los mercados internacionales;

d) determinación de los mercados potenciales para los productos exportables de la región;

e) establecimiento de metas generales de exportación por actividades o grupos de productos;

f) determinación de las prioridades regionales respecto a la infraestructura física, económica y social requerida para desarrollar las exportaciones no tradicionales;

g) establecimiento a nivel nacional y regional, de programas de corto, mediano y largo plazo para el financiamiento de las exportaciones no tradicionales;

h) adopción de un régimen uniforme centroamericano de estímulos a la exportación;

i) formulación de un convenio regional que estimule el establecimiento de empresas multinacionales centroamericanas orientadas hacia la exportación;

j) formación de grupos capacitados para la ejecución de proyectos;

k) revisión y evaluación periódica de los resultados.

11. En lo que respecta al régimen centroamericano de estímulos a la exportación, las distintas características de la producción de artículos potencialmente exportables de Centroamérica, circunstancias en

las que ésta se desarrolla, así como la gran variedad de estímulos disponibles para el fomento de las exportaciones, ponen de manifiesto la necesidad de adoptar una legislación marco que permita el empleo de distintos tipos de incentivos y su adecuación tanto a las características intrínsecas de los diferentes tipos de producción exportable en un momento dado, como a las necesidades y obstáculos que se presenten durante su desarrollo.

Los incentivos que se adopten deben estimular la eficiencia y la productividad de las empresas para alcanzar niveles de producción, costos y calidades competitivas en mercados internacionales y no convertirse en un mecanismo permanente de protección para la empresa exportadora. De aquí que deben ser excluidos de este régimen los productos tradicionales de exportación que, por definición, han alcanzado esos niveles de competitividad, y aquellos que, aun no siendo tradicionales, han alcanzado volúmenes considerables de exportación y que se producen en condiciones de competencia internacional sin necesidad de estímulos adicionales, como por ejemplo el azúcar, la carne bovina, el camarón y otros.

12. La selección de los tipos de incentivos a otorgarse, y sus niveles correspondientes, deberá considerar tanto la contribución de la actividad exportadora al desarrollo económico, como los requerimientos de éstas para competir ventajosamente en los mercados internacionales. Con respecto al primero de estos criterios, la contribución económica puede ser evaluada en función de los siguientes factores:

a) el valor agregado de origen regional que se incorpore al producto de exportación por concepto de: la utilización de recursos naturales u otros insumos provenientes de la región; el empleo de la mano de obra centroamericana, incluyendo su capacitación y sus posibilidades de mejoramiento económico y social; y el grado de participación del capital centroamericano en la empresa exportadora, incluyendo su participación en la dirección y administración de la empresa;

b) el beneficio neto a corto y largo plazo sobre la balanza de pagos, dando preferencia a aquellas actividades con menores requerimientos de divisas por concepto de importación de materias primas o productos intermedios o pagos por concepto de regalías, patentes, etcétera;

c) el grado de atracción de capital proveniente del exterior y la transferencia de tecnología moderna que esto conlleve; y,

d) la creación de eslabonamientos con otros sectores productivos y de servicios a que dé origen la actividad exportadora en consideración.

En relación al criterio de selección para permitirle a una actividad exportadora competir en mercados externos, pueden mencionarse los siguientes factores:

a) la escala de operaciones, y el nivel existente de eficiencia y de competencia externa, de las empresas exportadoras actuales o potenciales;

b) el grado de capacidad ociosa que podría ser utilizada por medio de la exportación y la posible reducción de costos que esto podría implicar;

c) el efecto de los impuestos directos e indirectos y otros gravámenes sobre los precios FOB de los productos de las empresas; y

d) los obstáculos externos a la empresa que desestimulan la exportación y el costo monetario asociado a ellos.

Las alternativas presentadas no son mutuamente excluyentes y pueden utilizarse, complementariamente, en la selección tanto de los tipos de estímulos a otorgarse, como en los aspectos cuantitativos asociados a los mismos.

13. La forma de reglamentar y aplicar la legislación que se adopte en materia de incentivos, determinará su eficacia como instrumento de desarrollo. Sobre este particular, cabe mencionar que:

a) el programa de incentivos deberá motivar oportunamente, y durante el plazo deseable, a los exportadores actuales o potenciales a quienes está dirigido;

b) la aplicación de los incentivos no debe significar nuevos trámites para el exportador y, por el contrario, debe simplificar en lo posible los procedimientos establecidos. Por esta razón, debe darse importancia a la introducción de métodos eficaces de administración y control.

Es importante incluir, dentro del esquema de incentivos, de sus instrumentos reglamentarios o de administración, mecanismos especiales que permitan adaptarlos a las diferentes condiciones de los exportadores, ya sea en función de las diferencias entre diversas industrias o actividades económicas, o de los mercados de exportación.

El régimen de incentivos debe concebirse y organizarse de confor-

unidad con las posibilidades financieras del área, a fin de que éste no sea un factor que le reste efectividad o reduzca los resultados esperados.

14. Teniendo en cuenta que algunos de los estímulos involucran medidas de tipo arancelario y exoneraciones fiscales, su efectividad como incentivos a la exportación dependen en gran medida de la política que en esta materia adopten los países centroamericanos en un futuro. Sobre este particular, cabe mencionar que la racionalización prevista de la política arancelaria podría contribuir a reducir costos de producción de determinados artículos y a estimular la eficiencia y la productividad. Asimismo, podría disminuir el margen de operación en el mercado cautivo centroamericano en relación al de terceros países, alentando, en forma indirecta, la búsqueda de nuevos mercados.

Por otra parte, la nueva política regional de limitar las actuales exoneraciones de derechos arancelarios y de impuestos directos o indirectos con que se está beneficiando a la oferta interna de productos industriales, podría convertirse en un efectivo estímulo a la exportación si dichas medidas fueran mantenidas exclusivamente para las ventas fuera de la región. Incluso, dentro de esta nueva política, podría pensarse en bonificar las exportaciones por medio de créditos fiscales o de documentos negociables equivalentes.

15. Dentro de las medidas que pueden adaptarse a fin de conformar un régimen centroamericano de estímulos a la exportación, están aquellas que proveen un aliciente pecuniario orientado a reducir costos o a incrementar las utilidades de las empresas. Algunos de estos incentivos directos son:

a) la importación libre de gravámenes aduaneros y de recargos de efecto equivalente, de materias primas, productos intermedios, componentes, equipos y repuestos industriales destinados a la producción para mercados externos;

b) la devolución o exención del pago de impuestos indirectos e incluso de los directos que inciden en los productos exportados;

c) la reducción o exención de los impuestos que graven las utilidades originadas en las operaciones de exportación;

d) la disponibilidad de créditos y programas de inversión para actividades de exportación;

e) el financiamiento de la producción y de la comercialización de bienes no tradicionales para la exportación;

f) el seguro de crédito a la exportación;

g) depreciación acelerada de los equipos que se emplean en la producción de bienes para mercados externos;

h) suministro de insumos domésticos a precios internacionales;

i) regímenes de exportación de mercaderías en consignación;

j) subsidio del transporte y gastos correspondientes al proceso de movimiento y almacenaje de los productos a exportarse;

k) subsidio directo a las exportaciones;

l) estímulos monetarios y cambiarios. Dentro de este tipo de incentivos pueden mencionarse la retención de divisas de exportación y los cupos de divisas para importaciones esenciales por parte de los exportadores, los sistemas de cambios múltiples para exportadores o la flotación controlada del tipo de cambio.

16. Los estímulos indirectos vendrían a facilitar considerablemente las actividades de exportación y aun reducir los gastos generales asociados a ellas, aunque no provean un incentivo pecuniario para las empresas. Entre éstos se pueden mencionar los siguientes:

a) la negociación de acuerdos de libre comercio, de trato arancelario preferencial o de concesiones comerciales con otros países, así como de acuerdos de complementación industrial asociados a estos tipos de tratamiento comercial preferente;

b) financiamiento y el pago parcial de una proporción de los gastos de penetración en nuevos mercados, así como de participación en ferias internacionales y de viajes colectivos de promoción comercial en el exterior auspiciados por una organización nacional o regional responsable;

c) el mejoramiento de la infraestructura física específica para las exportaciones;

d) el establecimiento de parques industriales;

e) el establecimiento de instituciones de control de calidad a nivel nacional;

f) investigaciones tecnológicas orientadas preferentemente hacia la exportación de productos exportables;

g) simplificación de procedimientos administrativos relacionados con las exportaciones;

h) los premios, menciones honoríficas y otras distinciones que se otorguen a empresas cuya contribución al comercio de exportación haya sido sobresaliente.

17. Un problema fundamental en la definición de los incentivos a utilizarse dentro de una estrategia de exportación para Centroamé-

rica consiste en optimizar la combinación de las distintas medidas, considerando su efectividad y beneficios con relación a los costos que implican. En esta ponderación deberán considerarse, desde el punto de vista de los costos, los siguientes factores:

a) los ingresos fiscales o monetarios que teóricamente deja de percibir el Estado;

b) los costos administrativos adicionales que recaerían sobre el Gobierno y los organismos regionales;

c) los costos para la comunidad centroamericana de cualquier deterioro en la distribución del ingreso resultante de la aplicación de incentivos generales y específicos;

d) el costo de oportunidad de los recursos destinados a las actividades de exportación dentro del nuevo orden de prioridades;

e) posibles presiones inflacionarias que podrían generarse como resultado de: los desembolsos relacionados con los estímulos adoptados y el efecto de esas presiones sobre los costos de producción tanto para el mercado interno como para el externo; de posibles limitaciones en el abastecimiento interno resultantes del incremento en las exportaciones; y, de posibles incrementos en los precios de artículos importados, por la adopción de determinadas políticas cambiarias;

f) cualquier otro costo para la sociedad, para el ingreso fiscal, para un grupo de productos, para el consumidor, o para la comunidad en su conjunto.

Desde el punto de vista de los beneficios potenciales, deberán considerarse los siguientes factores:

g) incremento de la afluencia de divisas para el país y la región y el mejoramiento de la capacidad para importar;

h) efectos sobre la afluencia de capital extranjero y la transferencia de tecnología;

i) diversificación de productos y de mercados de exportación, como un medio para superar las limitaciones del reducido mercado regional;

j) incremento en el empleo productivo de la mano de obra, en la utilización de capital y de técnicas y capacidades latentes, incluidas las empresariales;

k) reducción de los costos de producción y de los precios en el mercado interno, así como incremento en la calidad de los artículos elaborados;

l) posibles cambios estructurales favorables dentro de la econo-

nía resultantes de las exportaciones y de los efectos de eslabonamientos anteriores y posteriores a que puedan dar origen; y

ñi) cualquier otro beneficio para la sociedad, para el ingreso fiscal, para un grupo de productos, para el consumidor, o para la comunidad en su conjunto.

18. Como ya se señaló, el problema crucial de una estrategia de exportación para Centroamérica es desarrollar la producción de artículos exportables. Para ello sería necesario adoptar algunas de las medidas antes indicadas, en función de aquellas actividades productivas que por su volumen y mayor posibilidad de competir en mercados externos, así como por la situación de la demanda internacional, podrían incrementar a corto plazo, el monto de las exportaciones no tradicionales. Dichas medidas deben vincularse con los objetivos de la estrategia global de desarrollo, así como con los programas específicos, las instituciones y los demás aspectos relacionados con la exportación en los sectores correspodientes.

Dentro de este primer grupo puede citarse el sector agrícola no pecuario (principalmente en lo referente a la floricultura, ciertas verduras de estación y seleccionadas frutas tropicales) el sector ganadero bovino; los productos del mar, el sector forestal y algunos productos mineros. Las posibilidades inmediatas de exportación del sector industrial —íntimamente ligadas a la producción de los subsectores mencionados— están en la industria alimenticia y de bebidas, ciertos productos de la industria textil y de vestuario, las manufacturas de maderas y de cueros y otras manufacturas diversas.

El segundo grupo de actividades productivas lo constituyen algunas actividades manufactureras más complejas, incluyendo la producción de bienes intermedios. Para orientarse a la exportación, sería requisito previo elevar significativamente el nivel tecnológico de estas industrias y especialmente la eficacia en el uso de los factores productivos, lo que, a su vez, implica modificaciones en las condiciones dentro de los cuales operan actualmente las empresas —condiciones de protección arancelaria, de incentivos fiscales, y otras—. Lo anterior significa adoptar una serie de medidas para superar obstáculos de otro orden que difícilmente pueden programarse o realizarse a corto plazo.

Una excepción a lo anterior son las industrias de procesamiento complementario con el exterior o "maquiladoras", que pueden desarrollarse a corto plazo y de manera relativamente independiente del

nivel general de la evolución de la rama industrial a la que pertenezcan y, a la vez, contribuir a la generación de empleo y a la capacitación del personal local.

19. Gran parte de la efectividad de una estrategia para el fomento de las exportaciones depende de los mecanismos e instrumentos que se adopten para su ejecución. Aunque un tanto arbitrariamente, para fines de ordenamiento, se han considerado instrumentos aquellas medidas que contribuyen a conformar el ambiente institucional propicio para el desarrollo de las exportaciones, en tanto que en los mecanismos se incluyen aquellas estructuras y medidas más directamente relacionadas con la actividad de exportación como tal.

20. A continuación se mencionan algunos instrumentos que se consideran esenciales para crear las condiciones económico-institucionales y la conciencia de exportación que coadyuvan a la efectividad de una estrategia:

a) régimen de estímulos a la exportación;

b) régimen crediticio y financiero;

c) régimen de tratamiento de la inversión y empresas multinacionales extranjeras;

d) programas integrados de investigación y asistencia técnica;

e) un sistema regional de información comercial;

f) acuerdos comerciales y representaciones en el exterior; y

g) régimen de zonas francas y de parques industriales para la exportación.

21. Dentro de la amplia gama de mecanismos que pueden ser utilizados para fomentar y promover el desarrollo de exportaciones no tradicionales, a continuación se citan algunos que se consideran de mayor importancia:

a) el estímulo a empresas multinacionales centroamericanas;

b) las empresas de comercialización y los consorcios de exportación, tales como:

- las empresas agrícolas de producción y comercialización;
- la empresa regional de comercialización;
- las casas exportadoras o "trading companies";
- los consorcios de exportación;

c) coordinación regional para la subcontratación industrial;

d) los grupos mixtos de ejecución de proyectos;

e) programas y actividades coordinadas de promoción; y,
f) organizaciones promocionales del sector privado.

22. El éxito de una estrategia de exportaciones depende no sólo de sus cualidades intrínsecas y de su aplicabilidad a una situación existente sino también de los diversos organismos que deben concebirla y ejecutarla. Estos últimos aspectos son considerablemente más complejos en el caso de una estrategia regional dentro de un movimiento de integración económica, tanto por el tipo de acciones a tomar como por la naturaleza misma del fomento de exportaciones, que compete prácticamente a todos los campos tradicionales de la política económica y a los distintos organismos e instrumentos de política que operan a nivel nacional y regional en dichas áreas.

23. Por estas razones, conceptualmente se considera a la estrategia de exportaciones como parte constitutiva de la política de desarrollo integrado de Centroamérica y, operativamente, como una medida de adopción regional para ser ejecutada nacionalmente con base a criterios y mecanismos compatibles con aquél. En virtud de esas mismas consideraciones, como se verá más adelante, se recomienda la designación de un organismo especializado que, dentro del esquema institucional de la Comunidad Económica Centroamericana propuesto en el anexo 11, se encargue de la coordinación de los esfuerzos de las instituciones regionales y nacionales en la ejecución de esta estrategia.

Es así que los organismos nacionales —incluyendo a las instituciones especializadas en este campo— tienen una doble función de gran importancia que desempeñar como:

a) cuerpos de consulta y de negociación, en el seno de los órganos de la Comunidad Económica Centroamericana, para la definición y adopción de la estrategia regional, incluyendo la identificación de áreas y prioridades para las acciones conjuntas; y

b) órganos de decisión, coordinación y ejecución de las funciones arriba mencionadas, al correspondiente nivel nacional.

24. Por su parte, los organismos regionales tienen funciones de igual significación que cumplir dentro de la estrategia de exportaciones, en su calidad de:

a) órganos de decisión y coordinación de las acciones comunitarias;

b) órganos de ejecución de las decisiones y acciones comunitarias que se adopten como parte de la estrategia;

c) unidades de apoyo en los diversos campos de su competencia; y

d) cuerpos de evaluación de la estrategia de exportación en general, o de sus elementos integrantes.

25. La alta prioridad que debe asignársele al fomento de las exportaciones dentro de la estrategia del desarrollo integrado para la próxima década, conlleva un fortalecimiento de la acción regional en este campo, tanto en lo referente a los instrumentos y mecanismos de política, como a la organización institucional que se adopte para tal fin. Respecto a este último elemento, es necesario examinar algunas alternativas de organización que sean compatibles en el esquema de reestructuración institucional que se describe en detalle en en el anexo 11 de este estudio. Como consideración previa cabe mencionar que:

a) las alternativas propuestas no modifican significativamente las funciones que, dentro de la estrategia regional de desarrollo de exportaciones, corresponde a los organismos especializados de la integración, como son el Consejo Monetario Centroamericano, el BCIE, el ICAITI, el ICAP o el propuesto Instituto de Tecnología Agrícola. Por el contrario, dentro del esquema institucional que se adopte en materia de exportaciones, deberá ser fortalecida la acción de estos organismos en sus respectivos campos de competencia;

b) consecuentemente, los mayores cambios o modificaciones se producirán en la estructura y en las funciones actualmente asignadas a PROMECA, a fin de adecuar su acción a los requisitos de la estrategia y vincularla más efectivamente con la de los cuerpos de consulta y de los órganos de decisión, coordinación y ejecución, contemplados dentro del esquema de la Comunidad Económica Centroamericana;

c) las propuestas de organización institucional para el fomento de exportaciones pueden considerarse como alternativas mutuamente excluyentes en un momento dado, o como etapas de un proceso evolutivo del organismo especializado responsable de atender las distintas necesidades del comercio exterior de Centroamérica.

26. Con base en lo anterior, se considerarán tres opciones que proponen, respectivamente, una reestructuración del actual Programa Centroamericano para el Fomento de las Exportaciones (PROMECA); la creación de un instituto regional especializado en fomento de ex-

portaciones y el establecimiento de un Instituto de Comercio Exterior. Independientemente de estas alternativas, se propone, además, la creación de una corporación regional de comercialización internacional.

a) Reestructuración del actual Programa Centroamericano para el Fomento de las Exportaciones (PROMECA).

El propósito fundamental de una reestructuración de PROMECA sería institucionalizar y vincular más efectivamente sus relaciones con los Organismos Nacionales de Promoción de Exportaciones y con los órganos de la Comunidad Económica Centroamericana. Podría continuar como un Programa Conjunto de la SIECA (o, en su caso, la Comisión Permanente) y del BCIE, con financiamiento regional directo, o a través de asignaciones específicas dentro de los presupuestos de dichos organismos. Para coordinar las diversas acciones contempladas en la estrategia, podría crearse un Consejo Técnico Consultivo que se reuniría periódicamente con PROMECA y que estaría formado por los directores de los cinco centros nacionales de fomento de exportaciones, por representantes de sus dos organismos auspiciadores y de los organismos especializados más directamente vinculados a su labor (ICAITI), Instituto de Tecnología Agrícola, ICAP, y otras.

Sería conveniente que dichos directores constituyeran, además, el núcleo básico de una Comisión de Consulta específica para el fomento de exportaciones, o bien formen parte de la Comisión Consultiva sobre Comercio Exterior prevista en el esquema de la Comunidad Económica Centroamericana, para asesorar a la Comisión Permanente en este campo. En su calidad de órgano especializado y parte de la Secretaría Técnica de dicha Comisión Permanente, PROMECA sería el órgano de ejecución y coordinación de las decisiones que adopte este cuerpo colegiado en materias de su competencia. Por estas mismas razones, de crearse un Cuerpo Consultivo específico para el fomento de las exportaciones, PROMECA podría actuar como su Secretaría.

b) Creación de un Instituto Centroamericano para el Desarrollo de las Exportaciones.

Una segunda alternativa —una acción que podría adoptarse en una etapa posterior— sería el establecimiento de un Instituto Centroamericano para el Desarrollo de las Exportaciones (ICADE), el cual operaría como instituto especializado dentro del complejo institucional coordinado por la Comisión Permanente de la Comunidad Eco-

nómica Centroamericana (véase anexo 11). El ICADE se responsabilizaría de las funciones actualmente asignadas a PROMECA y de aquellas otras que le correspondan dentro de la estrategia regional. A título ejemplificativo de estas funciones adicionales, puede mencionarse la injerencia sobre determinados aspectos de la política externa común y una vinculación directa con las representaciones comerciales de los países centroamericanos en el exterior.

En la estructura orgánica del ICADE se incluiría un Consejo Directivo integrado por los directores de las instituciones nacionales de promoción de exportaciones y por representantes de alto nivel de los organismos regionales más directamente relacionados con su actividad.

El ICADE operaría con base en un financiamiento regional directo, obtenido a través de los mecanismos que para este fin se proponen en el capítulo IV del anexo 9.

c) Creación de un Instituto Centroamericano de Comercio Exterior.

Al igual que en el caso anterior, un Instituto de Comercio Exterior (INCEX), tendría que operar como un organismo especializado, sostenido con financiamiento regional y coordinado directamente por la Comisión Permanente, pero con atribuciones y responsabilidades más amplias que las que se podrían asignar al ICADE. Como es característico de este tipo de organismos, el INCEX podría cubrir ciertos aspectos de la promoción de las exportaciones tradicionales, una responsabilidad mayor en la ejecución de la política comercial externa común y una relación operativa más directa con las representaciones comerciales en el exterior. Además, por su propia naturaleza, el INCEX tendría una mayor injerencia en la política arancelaria y de racionalización de las importaciones. Por lo tanto, y sin olvidar el poder discrecional que tendrían los órganos comunitarios superiores en la definición de funciones, un instituto de comercio exterior requeriría de una estructura interna y directiva más completa de la que podría tener el ICADE, así como de un sistema adecuado de mecanismos para la coordinación con los organismos nacionales y regionales pertinentes. No obstante que el efecto de un instituto de comercio exterior sobre la proyección de la Comunidad Económica Centroamericana en el resto del mundo, sería mayor que el de cualquier otra organización alternativa, su creación implicaría una importante decisión comunitaria. Bien podría aspirarse, como una meta tentativa, que antes de 1980 pueda disponer la región de un organismo como éste, en la medida en que así llegaría a exigirle la necesidad

de trascender el campo estricto del fomento de las exportaciones, para atender el comercio exterior en un sentido más amplio.

27. Independientemente de la decisión que se tome respecto a la organización institucional centroamericana para el fomento de las exportaciones o del comercio exterior y ante las deficiencias actuales en la organización comercial para el fin señalado anteriormente, se sugiere la creación de un organismo de carácter regional que, dentro de la estrategia de exportaciones, promueva la colocación de productos centroamericanos en el extranjero. Dicho organismo debiera operar como una empresa comercial de carácter lucrativo y, preferiblemente, con una constitución de capital mixto público y privado. Su función principal sería la de intermediario comercial de los productores centroamericanos en el acopio, comercialización y mercadeo de mercancías para su exportación a mercados externos. Dado el volumen actual de las exportaciones no tradicionales, la factibilidad económica de una Corporación Centroamericana de Comercialización Internacional (COCACI) mejoraría si, además de organizarse a nivel regional, pudiera incluir dentro de sus operaciones el manejo de ciertas exportaciones tradicionales, así como de determinadas importaciones que se encuentren reguladas por la legislación especial.

Como una alternativa a la constitución de la COCACI, o como paso previo hacia este objetivo, podría pensarse en establecer un organismo o agencia especializada y semiautónoma —con funciones iguales o similares— adscrito a uno de los institutos mencionados en el acápite anterior.

28. Las limitaciones en la disponibilidad de personal técnico capacitado para emprender un esfuerzo de la magnitud del programa de desarrollo integrado en la próxima década, conjuntamente con la amplitud que por naturaleza tiene una estrategia de exportaciones y la complejidad de algunos de sus elementos, instrumentos y mecanismos de ejecución, indican la conveniencia de hacer el mayor y más racional uso de la cooperación técnica externa disponible. De aquí que al desarrollo de las exportaciones se le ha incluido como una de las áreas prioritarias para la cooperación económica (véase anexo 12 y apéndice de este documento). El uso racional de dicha cooperación requiere que, una vez definida y adoptada la estrategia de exportaciones, se establezca una jerarquización de las necesidades y áreas prioritarias para la asistencia técnica internacional, que sea congruente con la programación que se realice para la ejecución de la misma.

SEGUNDA PARTE: LINEAMIENTOS DE UNA POLITICA COMERCIAL EXTERNA COMÚN

1. ANTECEDENTES

Después de la Segunda Guerra Mundial, los países centroamericanos, así como otros países latinoamericanos, procuraron fomentar y diversificar sus exportaciones y establecer un proceso de sustitución de importaciones en forma aislada. Los reducidos logros alcanzados se explican, en parte, por las serias limitaciones que caracterizaron la economía de la región, como por ejemplo: la dependencia de sus exportaciones en un reducido número de productos básicos; la deficiente estructura interna de la producción; y la falta de instituciones nacionales adecuadas para impulsar las exportaciones. En síntesis, las políticas comerciales no fueron sistemáticas y las medidas adoptadas obedecieron a consideraciones distintas a las del desarrollo económico.

La política comercial a partir de los años sesenta, adquirió una nueva perspectiva, al concebirse como un instrumento coadyuvante al desarrollo económico de los países centroamericanos dentro del esquema de integración. Esta concepción permitió a los gobiernos y organismos técnicos, plantear los objetivos y alcances de la política comercial con un enfoque distinto. Desde luego, esta nueva concepción no presupone un éxito, y mucho menos una solución a los problemas de la región —pues muchos de éstos aún persisten en la actualidad— sino más bien sienta el punto de partida para el análisis más profundo de esta materia.

El examen de los instrumentos básicos de la integración no revela un apartado especial con respecto a las normas sobre política comercial que deberían observar los países centroamericanos. Sin embargo, dentro de su articulado se encuentran disposiciones, que permiten indicar que en ningún momento se concibió al proceso de la integración como un aislamiento del resto del mundo en sus rela-

ciones económicas y comerciales; por el contrario, la inclusión de esas disposiciones tendía a preservar los intereses regionales ante futuras negociaciones comerciales con terceros países. Estas disposiciones de política comercial tuvieron dos objetivos centrales: por un lado, orientar de manera uniforme las importaciones de acuerdo con el desarrollo regional; y por el otro, mantener la unidad interna del Mercado Común.[1]

El primer objetivo se logró con el Arancel Uniforme Centroamericano, que sustituyó a las tarifas nacionales de importación, complementado con los artículos VII y VIII del Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación, donde se acuerda renegociar los tratados multilaterales o bilaterales que contengan aranceles inferiores a los convenidos en dicho Convenio, y los países signatarios convienen en mantener la "Cláusula Centroamericana de Excepción" con respecto a terceros países en lo referente al régimen arancelario preferencial. También contribuyeron a alcanzar el primero de los objetivos las medidas para unificar los trámites, procedimientos y operaciones aduaneras contenidas en el Código Aduanero Uniforme Centroamericano, donde se establece que ningún país miembro del Mercado Común concederá a terceros países facilidades más amplias que las contenidas en aquél. Además, dicho instrumento contiene el compromiso de los países participantes de resolver por decisión conjunta todo lo relativo a la creación de zonas francas y puertos libres.

En cuanto al segundo de los objetivos propuestos —la unidad interna del Mercado Común— éste se contempla en los compromisos aceptados e incorporados en el artículo XXIV del Tratado Multilateral y en el artículo XXV del Tratado General, que dicen lo siguiente:

"En virtud de que el presente Tratado es de carácter específicamente centroamericano y tiene por objeto sentar las bases para la unión aduanera de los países contratantes y la integración progresiva de sus economías, los Estados signatarios convienen en que, antes de firmar o ratificar acuerdos multilaterales relativos a productos, comercio o concesiones arancelarias, o de resolver su acceso a cualquier organismo internacional creado por dichos acuerdos, o de negociar arreglos dentro del marco de tales organismos, celebrarán consultas con el propósito de adoptar, si fuere posible, una actitud común y solidaria.

"Asimismo, los Estados contratantes procurarán unificar sus puntos de vista en conferencias o reuniones interamericanas o mundiales de carácter económico.

[1] Comisión Económica para América Latina, *Evaluación de la integración económica en Centroamérica*, Nueva York, 66: II.G.9, 1966, pp. 72 y 73.

"Los Estados signatarios convienen en seguir manteniendo la "Cláusula Centroamericana de Excepción" en los tratados comerciales que celebren sobre la base del tratamiento de nación más favorecida con países distintos a los Estados contratantes.

"Declaran las Partes contratantes que el espíritu que las anima en la celebración del presente Tratado es el de un mayor acercamiento como Estados de Centroamérica regidos en la actualidad por los principios especiales de un Derecho Público Centroamericano. En ese sentido convienen en que si alguno de los tratados comerciales que tienen celebrados con otras naciones o su participación en otros arreglos internacionales llegaren a ser obstáculos para la existencia del que ahora celebran, especialmente en razón de las estipulaciones contenidas en aquellos otros tratados que dieren margen a que esos países exigiesen un tratamiento de favor igual, procederán a renegociarlos, o en su caso, denunciarlos cuanto antes sea posible, a fin de evitar las dificultades o los perjuicios que pudieren sobrevenir a cualquiera de los Estados contratantes por una exigencia de esa naturaleza".

"Asimismo, las Partes contratantes se obligan a no suscribir con otras naciones nuevos convenios que sean contrarios al espíritu y objetivos del presente Tratado y, en particular, a lo previsto en este artículo." [2]

"Los Estados signatarios convienen en no suscribir unilateralmente con países no centroamericanos nuevos tratados que afecten los principios de la integración económica centroamericana. Asimismo convienen en mantener la 'Cláusula Centroamericana de Excepción' en los tratados comerciales que celebren sobre la base del tratamiento de nación más favorecida con países distintos a los Estados contratantes".[3]

Tanto las autoridades regionales como los gobiernos centroamericanos, se han preocupado desde los inicios del programa de integración centroamericana por diseñar una política comercial de mayor alcance y profundidad. En este empeño el Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano ha jugado un papel de importancia en el transcurso del tiempo. En su resolución 120 (CCE) —"Vinculación económica de Centroamérica con otros países y grupos de países"—, aprobada en enero de 1963, recomendó a los gobiernos la adopción de una política comercial común con respecto a terceros países o de otras agrupaciones económicas y que, para su ejecución, se estableciera una unidad de negociación conjunta. La misma resolución señala, por primera vez, que la SIECA mantenga vínculos de información permanente con la ALALC y pide que se autorice a aquélla para establecer una representación permanente centroamericana ante los organismos del Mercado Común Europeo.

---

[2] Artículo XXIV del Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana.

[3] Artículo XXV del Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

Quizá la primera actuación comunitaria de los países miembros del Mercado Común para atender reuniones internacionales de carácter económico y social, se encuentre en la Reunión del Subcomité Centroamericano de Comercio, celebrada en la ciudad de México en enero de 1964, con el propósito de coordinar la posición de los países de la región ante la Reunión de Expertos Gubernamentales de Brasilia —febrero de 1964— y la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo a realizarse en Ginebra de marzo a junio del citado año. En aquella ocasión el Subcomité propuso un programa de acción y recomendó a los gobiernos que las delegaciones de los cinco países, como representantes de la unidad económica centroamericana, actuaran en forma coordinada en las reuniones indicadas. Asimismo, se solicitó la colaboración de la CEPAL y de la SIECA para facilitar esa coordinación.[4]

La Primera Reunión Conjunta del Consejo Ejecutivo del Tratado General de Integración Económica Centroamericana con los directores de organismos de planificación y los presidentes de instituciones nacionales de fomento, celebrada en Guatemala del 20 al 25 de enero de 1966, constituyó la reunión preparatoria del noveno período de sesiones del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano, realizado inmediatamente —25 al 31 de enero de 1966— en la misma ciudad, sentó por primera vez las bases para formular y ejecutar una política comercial común, cuyos objetivos serían: a) estabilizar los precios y obtener volúmenes máximos de exportación de productos tradicionales; b) ajustar las importaciones totales a los ingresos provenientes de las exportaciones y de las corrientes de capital del exterior a largo plazo, tomando en consideración, además, los efectos positivos o de otro signo del financiamiento externo a corto plazo; c) transformar la estructura de tales importaciones conforme a las necesidades de crecimiento de la actividad interna y de acuerdo con los objetivos de la sustitución de importaciones que habrían de seguir propiciando los países dentro del Mercado Común; y, d) fomentar otras líneas y abrir nuevos mercados de exportación que imprimirían un mayor dinamismo al sector externo y faciliten la diversificación de la estructura productiva. Asimismo, en esa reunión se reconoció que la política comercial se llevaría en forma conjunta y con un carácter enteramente regional y que para su formula-

[4] Informe del relator. Reunión Extraordinaria del Subcomité Centroamericano de Comercio, E/CN. 12/CCE/SC. 1/94, 11 de enero de 1964, p. 21.

ción y ejecución se requeriría toda una serie de estudios y desarrollos de tipo legal e institucional.[5] Estos objetivos y las acciones sugeridas por la Primera Reunión Conjunta, fueron adoptados con beneplácito e incorporados por el Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano en su resolución 135 (CCE).

Esta resolución del Comité también incorporó otros aspectos de interés propuestos por la Primera Reunión Conjunta, dentro de los cuales pueden citarse: las recomendaciones relativas a la reserva para modificar los tratados bilaterales suscritos por los países centroamericanos con terceros países, cuando éstos no se ajusten a los objetivos de la política externa común; intensificar su participación conjunta en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y sus órganos auxiliares; estudiar las posibilidades de vinculación de Centroamérica con la ALALC; constitución de comisiones mixtas del Mercado Común Centroamericano con otros países latinoamericanos para explorar posibilidades de cooperación económica; promover la coordinación de las políticas nacionales en defensa de las exportaciones e integración de comisiones por productos —como por ejemplo la Comisión Centroamericana del Café—, gestionar el establecimiento de comisiones u organismos nacionales de comercio exterior, para atender las exportaciones de productos no tradicionales y elaborar proyectos específicos y programas de investigación y fomento de estos productos.

Un acontecimiento que brindó la oportunidad de aplicar los principios de la resolución 135 (CCE) del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano, fue la Reunión de Jefes de Estado de América en Punta del Este, en abril de 1967. En efecto, en la declaración emanada de dicha reunión, los presidentes acordaron crear en forma progresiva, a partir de 1970, el Mercado Común Latinoamericano, basado en el perfeccionamiento de los sistemas de integración existentes en ese momento (ALALC y MCCA), los cuales deberían iniciar un proceso de convergencia en etapas de cooperación, vinculación e integración, teniendo en cuenta el interés de otros países latinoamericanos no vinculados a ninguno de dichos sistemas. Por su parte, los presidentes de los Estados miembros del Mercado Común Centroamericano se comprometieron también, entre otras cosas, a propiciar la realización de una política comercial externa co-

[5] CEPAL, *ibid.*, pp. 185 y 186.

mún e iniciar una creciente vinculación con Panamá y una expansión de las relaciones comerciales y de inversión con países vecinos de la región centroamericana y del Caribe.[6]

El Consejo Económico en su Séptima Reunión Ordinaria, celebrada en San José, Costa Rica, en agosto de 1967 aprobó la resolución 44 (CEC), relativa a la organización institucional para la política comercial centroamericana. Dicha resolución tuvo su origen en las sugerencias que en tal sentido hiciera la SIECA, tomando en cuenta la resolución 135 (CCE) del Comité de Cooperación Económica, y las decisiones adoptadas por los Presidentes de Centroamérica en la reunión de Punta del Este en abril de 1967 con los otros jefes de Estado de América. La SIECA propuso, en esa ocasión, un mecanismo para la política comercial de Centroamérica encaminado a cubrir dos propósitos fundamentales: a) establecer una unidad de dirección y coordinación; b) mantener una unidad de ejecución. Ambos propósitos fueron incorporados íntegramente en la resolución 44 (CEC).

La Primera Reunión Conjunta del Consejo Económico, el Consejo Monetario y de los Ministros de Hacienda de Centroamérica, efectuada en Managua en noviembre de 1967, examinó dentro de una extensa agenda temas sobre la política comercial, como el primer borrador del proyecto de protocolo para manejar en forma flexible el Arancel Uniforme Centroamericano, así como el fomento de las exportaciones a terceros países, recomendando en relación a este último aspecto, la creación en la SIECA de una dependencia encargada de la promoción de las exportaciones. Esta recomendación es el origen del Programa Centroamericano para el Fomento de las Exportaciones (PROMECA).

En diciembre de 1967, el Subcomité Centroamericano de Comercio en su décimotercera reunión, realizada en la ciudad de México, se abocó al estudio de los objetivos y principios de la política comercial común de Centroamérica; así como también sobre los instrumentos y las técnicas de política comercial, susceptibles de aplicarse en el ámbito regional y en las vinculaciones del Mercado Común con terceros países.

Nuevamente la Segunda Reunión Conjunta del Consejo Económico, el Consejo Monetario y de los Ministros de Hacienda de Centroamérica —San José, Costa Rica, 29 de mayo al 1º de junio de 1968— recomendó a los gobiernos la suscripción del Protocolo al Tratado

---

[6] *Declaración de los Presidentes de América*, publicaciones de la SIECA, abril de 1967, pp. 40 y 41.

General de Integración Económica Centroamericana (medidas de emergencia para defensa de la balanza de pagos). Por dicho protocolo los países miembros se comprometieron a establecer una política común de defensa de la balanza de pagos, acorde con las necesidades de la integración y el desarrollo económico de Centroamérica. Esta misma reunión, ante los problemas de comercialización del banano en la Comunidad Económica Europea, recomendó una misión centroamericana a Europa integrada por el Consejo Económico para solucionar con las autoridades de aquella Comunidad esos problemas; misión que no llegó a realizarse.

Después de los acontecimientos de mediados de 1969, las acciones en relación con la política comercial común fueron prácticamente interrumpidas, cortándose la evolución que se perfilaba en esta materia. Los gobiernos han adoptado unilateralmente medidas en este campo y asumido responsabilidades de carácter comercial con países de fuera del área. Cabe señalar, sin embargo, que en ciertas reuniones internacionales Centroamérica continúa presentándose como una unidad económica, coordinando para el efecto la posición de los países que la integran con respecto a los temas objeto de esas reuniones.

2. NECESIDAD DE UNA POLÍTICA EXTERNA COMÚN

La reseña hecha en el apartado anterior, indica que los países miembros del Mercado Común Centroamericano estuvieron conscientes de la necesidad de una política comercial común capaz de favorecer las necesidades de su propio desarrollo y vigorizar su integración económica. En ese sentido y conforme a los compromisos contraídos, especialmente en el Tratado General y en el Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación, llevaron a la práctica una serie de medidas encaminadas a mejorar sus relaciones con terceros países y fijar su posición comunitaria en los distintos foros internacionales de carácter económico.

Si fue evidente la necesidad de una política externa común en las circunstancias prevalecientes durante la década de 1960, mucho más necesaria será en los años setenta, ante las perpectivas poco halagadoras de los mercados internacionales para los principales productos tradicionales de exportación del área, y ante los requerimientos de la estra-

tegia del desarrollo integrado. De ahí que la política comercial externa común forme parte medular de dicha estrategia.

En efecto, las características que ha tomado el comercio mundial de productos agrícolas con una marcada tendencia a regularlo bajo acciones internacionales, dan a Centroamérica como también a los demás países en desarrollo, la oportunidad de lograr sus objetivos dentro de un marco de adecuada igualdad en cuanto a la capacidad de negociación. Los esfuerzos que realizan los países a través de la consulta internacional, canalizados por medio de FAO y UNCTAD, constituyen muestras elocuentes de que al menos existe ya una comprensión de los problemas.

El comercio internacional debe recuperar su jerarquía como medio de promoción del desarrollo económico sobre el cual se cifraron muchas esperanzas en el pasado. Deberá constituirse en el conducto a través del cual los países industrializados canalicen su apoyo a los países menos desarrollados mostrando así su solidaridad con ellos. Bajo esta concepción, la planificación del comercio adquiere cierta complejidad ya que ello implica establecer tratamientos diferenciados con arreglo a las necesidades de cada país. Tal dificultad queda superada en gran parte para los países de Centroamérica, debido a la similitud en la composición de sus exportaciones y al hecho de que se desarrollan bajo el contexto de un proceso de integración con instrumentos regionales.

La acción de un organismo regional representativo de los intereses de los cinco países, sería mucho más efectiva que la de los países por separado frente a organismos internacionales o en sus negociaciones directas con los países importadores. Además, los países centroamericanos podrían robustecer más aún su capacidad de negociación al presentar esquemas de desarrollo integrado a través de los cuales podrá ponderarse, más fácilmente, la importancia que tendrá el comercio de exportación y poder así determinar el tratamiento adecuado a sus requerimientos.

Si los países importadores se han unido para regular el mercado internacional de productos primarios, es obvio que los países abastecedores deberán combinar sus acciones para lograr el tratamiento que les corresponde.

Además de robustecer la capacidad negociadora de los países, la operación en bloque fomentaría la organización regional de los empresarios en asociaciones de diferentes naturaleza, a través de las cuales se podría racionalizar ciertas fases de la producción y de la comer-

cialización. Entre las ventajas más relevantes que derivaría de este esquema de organización cabe mencionar las siguientes:

— Aprovechamiento total de las cuotas asignadas por convenios internacionales, para el caso del café, o por mercados preferenciales como lo es Estados Unidos para el azúcar, y carne, ya que propendería transferencias de cuotas entre los países;

— Reducción de costos en la obtención de insumos: fertilizantes, semillas, insecticidas y fungicidas, envases, etc., ya que su adquisición podría realizarse en forma cooperativa;

— Perfeccionamiento en las fases de la comercialización y posibilidad de que los productores avancen en el proceso acercándose al consumidor. El establecimiento de marcas comerciales y la ejecución de programas de fomento al consumo son aspectos fundamentales en la conquista de nuevos mercados, y que los países no pueden llevar a cabo por separado;

— Especialización de las faenas portuarias concentrando el movimiento de los productos en determinados puntos de la región. Esto reduciría notablemente los costos de operación a la vez que se lograría un mejor aprovechamiento del transporte marítimo;

— Fácil penetración en nuevos mercados; y

— Promoción en el establecimiento de industrias de integración. La demanda cooperativa de los insumos facilitaría la implementación de proyectos multinacionales.

Finalmente, otro factor que corrobora la necesidad de una política comercial externa común, se encuentra en los compromisos adquiridos por los gobiernos centroamericanos en el ámbito de la Organización de las Naciones Unidas y de otros organismos regionales. Basta para el caso señalar los objetivos básicos y permanentes de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, por los cuales los países miembros se comprometen a "acelerar el desarrollo económico de todos los países formulando y ejecutando nuevas políticas comerciales orientadas al desarrollo mediante esfuerzos combinados de toda la comunidad internacional...". Así también pueden citarse las decisiones adoptadas por los gobiernos de la región en el marco de la Organización de los Estados Americanos, concretamente aquellas surgidas del Comité Interamericano Económico y Social (CIES).

Centroamérica en dichos organismos y otros de nivel mundial y hemisférico, pretendió siempre participar como una unidad económica, lo cual reflejó la decisión de los países de alcanzar una mayor capacidad de negociación; esta política debería mantenerse y reforzarse en la presente década, época que continuará caracterizándose por la creciente formación de bloques económicos.

3. OBJETIVOS Y BASES DE UNA POLÍTICA COMERCIAL COMÚN

La política comercial común de Centroamérica tiene que formularse de acuerdo con los objetivos y metas del desarrollo integrado de la región, ajustándose y coordinándose con aquellos en todo momento.

Aparte de la reflexión de carácter general que antecede, se consideran valederos los objetivos y metas expresadas en el pasado para orientar la política comercial común, con respecto de otros países o agrupaciones de países. De esa cuenta pueden citarse entre ellos los siguientes: a) procurar la estabilidad y mejoramiento de los precios y obtener volúmenes máximos de exportación de productos tradicionales; b) transformar la composición de las importaciones según las necesidades de crecimiento de la actividad interna y de acuerdo con los objetivos que se busca alcanzar en materia de sustitución de importaciones; c) defensa de la balanza de pagos; d) diversificación con respecto a productos y a mercados; y, e) establecimiento de nexos económicos con terceros países o agrupaciones de países sobre la base de modalidades que no entorpezcan el proceso de integración centroamericana, pero que sí coadyuven a la eventual participación en un mercado común latinoamericano. A continuación se comenta brevemente cada uno de esos objetivos y se formulan algunas propuestas que tienden a conformar las bases de un programa de acción en este campo.

a) *PROCURAR LA ESTABILIDAD Y MEJORAMIENTO DE LOS PRECIOS Y OBTENER VOLÚMENES MÁXIMOS DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS TRADICIONALES*

La estabilidad en los precios y la mejora en los mismos dependen de las condiciones de la oferta y de la demanda del mercado mundial de determinado producto; de donde los acuerdos internacionales sobre productos básicos juegan un papel importante para lograr la estabilidad

y mejora en los precios. Estos acuerdos son de difícil negociación y sus resultados no siempre van acompañados de los beneficios esperados por los países exportadores.

Los países centroamericanos en diversos foros han apoyado la celebración de acuerdos internacionales por producto, como un mecanismo adecuado para alcanzar estabilidad y mejoramiento en los precios de sus productos tradicionales de exportación, excepto en el caso del banano. De ahí que este objetivo debe formar parte de su política comercial común en las próximas etapas de la integración, replanteando para el efecto la necesidad de aunar esfuerzos con el fin de encontrar una mejor posición para negociar en conjunto en el campo de las exportaciones tradicionales, que sustituya la acción individual de los países. Desde luego, esta actitud comunitaria no menoscabaría los intereses individuales de los países del Mercado Común Centroamericano en determinados productos, sino por el contrario tendería a afianzar las posiciones alcanzadas y estimular una participación creciente en el mercado mundial de los mismos.

Es justo reconocer que los gobiernos centroamericanos, con el apoyo de entidades nacionales, paraestatales y de asociaciones privadas de exportadores, han tenido relativo éxito en la conducción de las exportaciones de productos tradicionales, y prácticamente se encuentran establecidos en cada país mecanismos permanentes dedicados con exclusividad a la atención de las exportaciones tradicionales. Sin embargo, el examen de la evolución de los mercados, el aparecimiento constante de productos sintéticos o sucedáneos, las restricciones de orden arancelario y no arancelario, el surgimiento de nuevos productores, y otros obstáculos, hacen prever que sólo a través de la acción conjunta se obtendrían soluciones más o menos satisfactorias para cada país y los intereses regionales.

La participación en el Convenio Internacional del Café, en determinados momentos, ha propiciado la realización de consultas y la adopción de ciertas políticas entre los países exportadores, en las cuales han tomado parte activa los países centroamericanos. Si esta actitud fue razonable en el pasado con mayor razón lo será en el futuro inmediato, cuando este Convenio adquiere características cada vez más complejas para satisfacer plenamente sus propios objetivos.

Debe recordarse que las exportaciones de café tienen un peso muy significativo en las exportaciones totales de Centroamérica; de ahí la importancia de encontrar fórmulas adecuadas para establecer en principio, un mecanismo formal de consulta entre los países cafeteros del

área, con miras a coordinar su posición en aquellos asuntos de mutua conveniencia. A la luz de la experiencia este mecanismo, podría más adelante convertirse en un órgano auxiliar del sistema económico integrado, capaz de proponer y ejecutar la política cafetalera centroamericana.

La negociación en bloque adquiriría mayor efectividad ante el Convenio Internacional del Café. Dados los objetivos del organismo, cual es promover el desarrollo económico de los países productores, deberá considerar la petición de los países centroamericanos, máxime si se acompaña de un programa de desarrollo del Mercado Común, en el cual se determine la importancia que tendrán las exportaciones de café.

En el caso del azúcar, carne, algodón y cacao, a pesar que para el primero de los productos citados existe un convenio internacional, sería aconsejable tomar desde el principio de la nueva etapa de la integración, medidas que hicieran factible la acción comunitaria para negociar convenios o en su caso, propiciar el aumento de cuotas y otros aspectos atingentes a la comercialización de estos productos ante determinados países o agrupaciones de países. Con este propósito podría recomendarse la formación de grupos *ad hoc* de productores y exportadores de cada producto, con participantes del sector público y del sector privado, cuya misión sería la de sugerir para cada uno de los productos la política a seguir con la finalidad de asegurar mercados externos a las exportaciones de Centroamérica.

Independientemente de las sugestiones formuladas con anterioridad, la estabilidad de los precios y el aumento en el volumen exportables de los productos tradicionales, puedan lograrse con la aplicación de ciertas medidas, tales como: control de calidad, una adecuada publicidad, el descubrimiento de nuevos usos para el producto en cuestión, o el mejoramiento técnico de la producción, capaz de reducir el precio del producto o que lo haga más competitivo frente a productos sustitutos. Todas estas medidas son más fáciles y de costos más reducidos si se hacen en forma conjunta por los países interesados, lo que demuestra la necesidad de actuar en forma comunitaria en el futuro.

b) *TRANSFORMAR LA COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES SEGÚN LAS NECESIDADES DE CRECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD INTERNA Y DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS QUE SE BUSCA ALCANZAR EN MATERIA DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES*

La razón de incluir este objetivo en la política comercial común, se encuentra en el hecho de que dicha política tiende a buscar la más adecuada distribución de los recursos entre los sectores interno y externo de la economía; de tal manera, que en condiciones normales de mercado, las industrias nacionales compitan con la oferta externa, sin que por ello los consumidores tengan que pagar precios excesivos por el producto local. Bajo este criterio se concibe que la política comercial favorece el acceso de bienes del exterior necesarios para las industrias y para satisfacer los requerimientos de los consumidores.

Se omiten mayores explicaciones en relación a este objetivo en vista de que el planteamiento a los gobiernos de la nueva etapa de la integración está concebido tomando en cuenta como elemento fundamental un proceso de industrialización capaz de competir con la oferta externa y provocar el menor sacrificio para el consumidor centroamericano.

Cabe recordar que este objetivo de política comercial no estuvo ausente en la década pasada; ejemplos se encuentran en ciertas disposiciones de los protocolos relativos a las industrias de integración y las acogidas al Sistema Especial de Promoción de Actividades Productivas, instrumentos en los cuales se contemplan medidas arancelarias para proteger a los industriales y también a los consumidores contra excesivos precios internos. Así también se encuentran ejemplos sobre control de calidad y precios, que sin constituir en un sentido estricto métodos de política comercial, se emplearon por los gobiernos a pesar de las complicaciones administrativas derivadas de su aplicación.

c) *DEFENSA DE LA BALANZA DE PAGOS*

Uno de los objetivos esenciales de la política comercial común de Centroamérica debería ser la defensa de la balanza de pagos, en los términos concebidos en la resolución 155 del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano. Dicha resolución señala la necesidad de ajustar las importaciones totales a las disponibilidades de divisas de los países, tomando en cuenta los ingresos provenientes de las exportaciones y los movimientos de capital a largo y a corto plazo.

En tanto no se llegue a la unión aduanera y a la unión monetaria, en cuyo caso las medidas en defensa de la balanza de pagos adquieren una nueva dimensión, los países integrantes del Mercado Común podrían recurrir a medidas conjuntas encaminadas a restringir la importación de terceros países con el establecimiento de gravámenes, recargos, cuotas, u otros instrumentos de contención de importaciones. Dichas medidas tendrían que complementarse con otras —sobre todo en el campo monetario y fiscal— descritas en los anexos 7 y 10 del presente estudio.

d) *DIVERSIFICACIÓN CON RESPECTO A PRODUCTOS Y A MERCADOS*

A pesar de los esfuerzos realizados y logros obtenidos por los exportadores de los países en desarrollo —incluyendo a los de Centroamérica— en busca de nuevos mercados para sus productos, los exportadores requieren el apoyo y la orientación gubernamental para alcanzar dicho fin. De esa cuenta se han creado organismos especializados a nivel regional y nacional encargados de informar sobre nuevos mercados, hábitos, gustos, obstáculos arancelarios y no arancelarios, dimensiones de los mercados y otros.

En cuanto a los obstáculos arancelarios y no arancelarios, sólo la acción directa de los gobiernos a través de negociaciones con los países importadores o extranjeros, puede tener resultado positivo. En la mayoría de los casos estas negociaciones se traducen en acuerdos comerciales, en los cuales los gobiernos de terceros países convienen en eliminar o rebajar determinada tarifa arancelaria; o eliminar o atenuar barreras no arancelarias que afectan la expansión de las exportaciones de los países exportadores. Dichos arreglos adquieren distintas modalidades entre países en vías de desarrollo o entre estos últimos y los países desarrollados, ya que pueden o no ser recíprocas. En ese sentido, los países centroamericanos no siempre tendrían que ofrecer trato preferencial a terceros países, mientras que en otros casos podrían otorgar la cláusula de nación más favorecida, suspender o reducir ciertos derechos arancelarios, o garantizar la no obstaculización de las importaciones procedentes de la otra parte contratante.

El esquema anterior es clásico y ha prevalecido en el pasado en las relaciones comerciales; sin embargo, muy recientemente se han introducido modificaciones sustanciales a ese esquema como consecuencia

de la presión ejercida por los países en desarrollo en diversos foros internacionales, muy especialmente en la UNCTAD y en el propio GATT.

Una de estas excepciones se encuentra en el Sistema General de Preferencias, aprobado en el seno de la UNCTAD, y actualmente en vigor, por el que un buen número de países desarrollados de economía de mercado y otros socialistas conceden, en términos generales, entrada con franquicia y sin reciprocidad a los productos semimanufacturados y manufacturados de los países en desarrollo y dan un tratamiento especial a ciertos productos agropecuarios procedentes de dichos países.

En el seno del GATT, con la incorporación en su carta constitutiva del capítulo conocido como la "IV Parte del Acuerdo General", se facilita el otorgamiento de un trato preferencial a los países en desarrollo, que incluye aspectos puramente comerciales. Además, en esta organización se estudia a profundidad la eliminación o atenuación de las barreras no arancelarias.

Dentro de este mismo pensamiento relativo a encontrar fórmulas para diversificar las exportaciones, en el hemisferio occidental a raíz del Consenso de Viña del Mar se estableció la Comisión Especial de Consulta y Negociación (CECON) por el Comité Interamericano Económico y Social, cuya finalidad es la de examinar las medidas más apropiadas para aumentar y facilitar las exportaciones de América Latina hacia los Estados Unidos de América. Las reuniones celebradas por esta Comisión y sus grupos *ad hoc* se han dedicado al análisis de los planteamientos de los países latinoamericanos, en los que aparece un conjunto de demandas; entre ellas, la eliminación de tarifas arancelarias y no arancelarias.

Con base en el desarrollo observado en los organismos internacionales en los últimos años y para lograr la diversificación de sus exportaciones con respecto a productos y mercados, sería aconsejable que Centroamérica continuara aprovechando los mecanismos establecidos en la UNCTAD, GATT y CECON, principalmente en sus relaciones con los países o agrupaciones de países industrializados. En cuanto a sus relaciones comerciales con otras naciones en desarrollo, deberían explorarse los mecanismos establecidos en el Comité de Comercio y Desarrollo del GATT establecido en 1965, en donde los países en desarrollo exclusivamente, se conceden un trato preferencial entre sí, no extensible a otros (el primer Protocolo a este respecto se firmó en diciembre de 1971 con la participación de dieciséis países en desarrollo). Con este último propósito también deben tomarse en cuenta el

pronunciamiento de los jefes de Estado de América (abril de 1967), por el que se comprometieron a establecer un Mercado Común Latinoamericano.

c) *ESTABLECIMIENTO DE NEXOS ECONÓMICOS CON TERCEROS PAÍSES O AGRUPACIONES DE PAÍSES SOBRE LA BASE DE MODALIDADES QUE NO ENTORPEZCAN EL PROCESO DE INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA, PERO QUE SÍ COADYUVEN A LA EVENTUAL PARTICIPACIÓN EN UN MERCADO COMÚN LATINOAMERICANO*

El desarrollo integrado de Centroamérica para la década de 1970 debería prestar atención preferente a sus relaciones económicas y comerciales con terceros países o agrupaciones de países, reafirmando para este efecto que no se trata de un movimiento autárquico, sino por el contrario busca entablar nexos económicos dentro de ciertas condiciones de equidad, dadas por las nuevas concepciones que se insinúan en el mundo bajo los postulados de la Carta de las Naciones Unidas. No se concibe en la actualidad trato igual entre países de distintos niveles de desarrollo y condiciones económicas desiguales.

Tomando en cuenta esta premisa, Centroamérica como comunidad debería continuar e intensificar sus acciones para concertar, en primer lugar, un acuerdo regional de vinculación económica con Panamá y en segundo, acuerdos menos ambiciosos con México, Venezuela y España. La cita de estos países se debe a que las autoridades del Mercado Común y los gobiernos, en forma unilateral se han pronunciado sobre la conveniencia de establecer relaciones económicas y comerciales con dichos países. Además, los organismos técnicos nacionales y regionales han avanzado en sus investigaciones para satisfacer las decisiones políticas de los gobiernos en este sentido.

Por otra parte, las relaciones con la Comunidad Económica Europea deben tener un grado de prelación en los trabajos futuros, no sólo porque también en el pasado el Consejo Económico ha manifestado interés en esta materia, sino porque a partir de la Declaración de Buenos Aires (adoptada por la CECLA en julio de 1971), los gobiernos latinoamericanos, decidieron unánimemente plantear a aquella comunidad la necesidad de fortalecer y ampliar las relaciones económicas y comerciales existentes. Los embajadores latinoamericanos acre-

ditados en Bruselas, Bélgica, fueron facultados para llevar adelante el plan de acercamiento contenido en la Declaración mencionada.

En la prosecución de este objetivo podría aprovecharse los compromisos adquiridos por los gobiernos centroamericanos conjuntamente con los otros de América, en Punta del Este, Uruguay, en ocasión de la ya mencionada Reunión de Jefes de Estado de abril de 1967; donde para la creación en forma progresiva del Mercado Común Latinoamericano, acordaron realizar el perfeccionamiento y convergencia de la ALALC y el MCCA, teniendo en cuenta el interés de los países latinoamericanos no vinculados a tales sistemas. Acontecimientos posteriores como la creación de CARIFTA y del Grupo Andino, han cambiado las condiciones, pero sin menoscabar la intención original de los presidentes; en lo que respecta a la región ésta fue ratificada en la Primera Reunión de los Presidentes de Centroamérica, celebrada en julio de 1968 en la ciudad de San Salvador. En tal sentido, cualquier acción conjunta de los países de Centroamérica con respecto a uno o varios países latinoamericanos, debería considerarse dentro del mandato expresado en la Declaración de los Presidentes de América.

En su afán de multilateralizar su comercio exterior, los países centroamericanos han iniciado en los años recientes relaciones comerciales con algunos países de Europa del Este. Pudiera ser que a la luz de los acontecimientos futuros en el nuevo orden del desarrollo integrado se presente la necesidad de intensificar dichas relaciones, en cuyo caso sería prudente utilizar para ello ciertos mecanismos establecidos en la UNCTAD y el GATT, que surgieron como resultado del constante examen de las condiciones que rigen las relaciones comerciales entre países que tienen diferentes sistemas económicos y sociales.

En cuanto a los otros países o agrupaciones de países importantes no citados expresamente y con los cuales ya existen, de alguna manera, nexos económicos y comerciales establecidos, sólo se sugiere el perfeccionamiento de los mecanismos de vinculación, con el propósito de ampliar sus alcances a toda Centroamérica.

4. ASPECTOS INSTITUCIONALES PARA LA FORMULACIÓN Y EJECUCIÓN DE UNA POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA COMÚN

Definidos los objetivos y las metas de la política comercial común de Centroamérica, se requiere crear los instrumentos y mecanismos para hacer viable el cumplimiento de dichos propósitos. Con esa intención,

y como ya quedó consignado durante la década anterior, el Consejo Económico emitió la resolución 44 (CEC), que sienta las bases de la unidad conjunta de negociación y designa a los órganos competentes para atender las cuestiones de la política comercial mancomunada.

De acuerdo con dicha resolución la formulación y dirección de la política comercial común del Mercado Común Centroamericano frente al resto del mundo, correspondería al Consejo Económico; dicho órgano, en ejercicio de estas funciones, efectuaría las consultas o celebraría las reuniones conjuntas que considerara necesarias con los ministros de Relaciones Exteriores, a fin de armonizar la política comercial de la región con la política externa de los Estados. Asimismo, se encargó al Consejo Ejecutivo la aplicación y administración de la aludida política comercial. Por último, la resolución encomienda a las comisiones nacionales de comercio exterior, coadyuvar en la ejecución de dicha política, y solicita finalmente a la SIECA asesorar y efectuar los estudios necesarios para facilitar los fines que persigue la política comercial común.

Los países de la región, con base en la resolución 44 (CEC), en forma conjunta atendieron varios asuntos, siguiendo para el efecto las directrices señaladas expresamente por el Consejo Económico para cada caso. Sin embargo, los resultados de la aplicación de dicha resolución han sido limitados y demuestran que la política comercial se orientó más hacia la atención de casos aislados que a la concepción y ejecución de un programa global y coordinado en esta materia.

Por otro lado, los alcances de la resolución, se debilitaron por la insuficiente coordinación que hubo entre las autoridades del Mercado Común y los ministros de Relaciones Exteriores para cumplir con el mandato contenido en la misma.

Asimismo, a pesar de reconocer cierto grado de avance en el cometido dado en la resolución a las comisiones nacionales de comercio exterior, éstas tampoco han logrado contribuir en la forma originalmente prevista a la ejecución de la política comercial externa común, debido en unos casos a las limitaciones de sus propias leyes de creación, que difieren de país a país, y en otros, a que su organización y actividades recién se han iniciado no habiéndose consolidado hasta el momento.

El reordenamiento institucional de la integración que se presenta en el anexo 11 de este estudio ofrece nuevas perspectivas para la instrumentación más eficaz de una política comercial externa común para el futuro. En ese sentido, la formulación y dirección de dicha

política estaría encargada al Consejo de Ministros, integrado para esos fines por los ministros de Economía y los ministros de Relaciones Exteriores, así como las demás autoridades gubernamentales de rango ministerial cuya presencia se considere pertinente. En cambio, la ejecución de la política y su coordinación estaría a cargo de la Comisión Permanente —el órgano comunitario. Dada la importancia de esta actividad, la Comisión indudablemente establecería una unidad específica dentro de su organización interna para ese propósito.

Las normas que integrarían el desarrollo y la ejecución de una política comercial común de Centroamérica, deberían tener en cuenta, entre otros, los criterios que a continuación se expresan:

a) en vista de que varios países del área han suscrito unilateralmente acuerdos comerciales con terceros países, se requiere establecer un período transitorio lo suficientemente amplio, para que los países traten de armonizar dichos acuerdos a las nuevas condiciones de la política externa común. Terminado el período transitorio, la política comercial se basaría en principios uniformes, principalmente en lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, a la celebración de acuerdos comerciales, a uniformar los sistemas de cargas fiscales, a la política de exportación y técnicas de negociación y a las medidas de defensa comercial.

b) los acuerdos o tratados que se negocien con terceros países o agrupaciones de países, deberán contener la cláusula de excepción centroamericana, como en el presente, con el propósito de evitar extender a esos países o agrupaciones de países el tratamiento preferencial, que se otorguen entre sí los Estados Miembros de la Comunidad Económica Centroamericana.

c) considerando que actualmente y en el futuro inmediato los productos básicos constituyen una fuente significativa de los ingresos de exportación de los países centroamericanos, es conveniente en una primera etapa establecer para cada uno de ellos un sistema de consulta entre los productores o exportadores de la región. Estos sistemas de consulta tenderían a consolidar en cada caso la posición negociadora de Centroamérica ante terceros países, procurando no perjudicar los intereses de los países en cuestión. En una segunda etapa y con base en la experiencia adquirida, podría llegarse a establecer las políticas de producción y comercialización de cada producto a nivel regional, incluyendo una participación totalmente comunitaria en los convenios internacionales o en las negociaciones con terceros países.

d) dentro de la nueva concepción de la política comercial común, Centroamérica debería reafirmar la necesidad de presentarse como una unidad económica en todos los foros internacionales de carácter económico. Para lograr esta actuación común, las autoridades regionales dictarían en cada caso las directrices a seguir por las delegaciones de los países miembros.

e) sería conveniente también incluir ciertas cláusulas de salvaguardia, a las cuales pudieran acudir los países miembros del Mercado Común, cuando por causa de las medidas de política comercial adoptadas se vieran perjudicados sus intereses económicos. La aplicación de estas cláusulas sería objeto de reglamentación especial.

TERCERA PARTE: BASES PARA UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE CENTROAMÉRICA

INTRODUCCIÓN

Con la suscripción de los tratados, convenios y protocolos que conforman el ordenamiento jurídico del proceso de la integración económica en Centroamérica, se operó un cambio importante en las prioridades relativas que los países asignaban —en forma implícita o explícita— a las distintas actividades económicas. En ese sentido, si bien las exportaciones extrarregionales continuaban constituyendo el elemento de mayor dinamismo en las cinco economías durante la década de los sesenta, la política sustitutiva de importaciones y la creciente importancia de las actividades secundarias y terciarias indujo a los gobiernos a prestar relativamente menor atención al exportador y centrar su atención en el diseño de instrumentos, mecanismos y políticas para alentar el desarrollo industrial para el mercado interno.

Así, por ejemplo, los Tratados multilaterales, de Asociación Económica y General se refieren sólo de manera indirecta a las exportaciones al resto del mundo, y el Convenio Constitutivo del Banco Centroamericano de Integración Económica asigna un papel secundario al financiamiento de la producción para la exportación (artículo 2º, inciso b). Asimismo, el aumento de las exportaciones se enumera como el último de los objetivos que califican a las empresas para acogerse al Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial, y la exportación no aparece entre los criterios para designar las industrias centroamericanas de integración.

Con todo, el proceso de la integración en Centroamérica no se ha concebido como un movimiento para aislar a la región del comercio internacional, o para buscar un autoabastecimiento amplio de productos. Todo lo contrario, en otras partes del presente estudio se ha insistido sobre la acción recíproca entre el movimiento de integración y el comercio exterior, y cómo la región puede hacerle frente mas-

comunadamente a los principales obstáculos derivados de los desequilibrios externos.

Entre las acciones a realizar en este contexto se encuentra una política común de contención de importaciones, una política común de comercio exterior, y un programa conjunto de desarrollo de las exportaciones. Este último aspecto adquiere características de especial relevancia al considerar el margen relativamente estrecho con que cuentan los países para reducir las importaciones que requiere un proceso dinámico de expansión económica, y los crecientes requerimientos financieros derivados del pasivo que Centroamérica ha acumulado con el exterior. Por otro lado, las perspectivas poco halagadoras para el futuro previsible en los mercados internacionales de la mayoría de los productos básicos que exporta la región actualmente, sugiere que Centroamérica tendrá que hacer un esfuerzo especial para estimular las exportaciones de productos no tradicionales.

Lo anterior no será tarea fácil, ya que involucra crear una "conciencia de exportación" entre los empresarios centroamericanos; conciencia que apenas se encuentra en ciernes hasta la fecha. A este respecto, conviene tener presente que el hecho que los países de la región tengan necesidad de aumentar el volumen de sus exportaciones, no significa que las empresas sientan la misma necesidad.

Con el propósito de ir configurando una estrategia de desarrollo de las exportaciones no tradicionales a terceros países, en el presente anexo se analizan las perspectivas de la oferta y de la demanda de productos exportables, así como los principales obstáculos que impiden elevar el nivel de las exportaciones a terceros países, y se formulan algunas propuestas en torno a las políticas, mecanismos, instrumentos, programas e instituciones requeridas para apoyar un esfuerzo serio en esta materia. Tal como se señala en la nota-resumen del presente estudio, el éxito de la estrategia del desarrollo integrado dependerá, en buena medida, del éxito que los países centroamericanos logren en superar los desequilibrios del secto rexterno, sobre todo a través de un aumento significativo del nivel total de las exportaciones al resto del mundo. No obstante, es necesario enfatizar que el incremento de las exportaciones es condición necesaria pero no suficiente para garantizar el éxito del desarrollo integrado en la próxima década. Es imprescindible además, que el fomento de las exportaciones sea interdependiente y esté íntimamente ligado con las diversas estrategias para el desarrollo de los sectores productivos, incluyendo las políticas dis-

tributivas que se adopten para acelerar el progreso económico y social de la región.

Esta recomendación se basa tanto en razones teóricas como en evidencia histórica que muestra que los países que han desarrollado exitosamente un esfuerzo de exportaciones, lo han hecho concomitantemente y sobre la base de un mercado doméstico sólido y dinámico.

I. PRINCIPALES OBSTÁCULOS AL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN CENTROAMÉRICA

Con el objeto de ordenar el planteamiento de los elementos básicos de una estrategia para el fomento de las exportaciones, es necesario identificar con anterioridad aquellos factores que directamente obstaculizan el desarrollo de las exportaciones no tradicionales, así como otros de efecto similar que desincentivan este tipo de actividad y constituyen consecuentemente, obstáculos indirectos. En este capítulo se identifican los principales factores obstaculizantes antes mencionados.

1. DESINCENTIVOS INHERENTES AL MARCO ECONÓMICO-INSTITUCIONAL ACTUAL

Dentro de un contexto histórico, puede afirmarse que el movimiento de integración regional ha constituido una condición previa para el desarrollo y diversificación de las exportaciones del área, al haber creado tanto una nueva estructura económica como un mercado doméstico ampliado que sirvan de base a un esfuerzo exportador de distinta naturaleza del que caracterizó a la pauta tradicional del desarrollo de Centroamérica. De aquí que, en esta nueva etapa de la integración económica, sea posible crear un sector exportador más interdependiente del desarrollo interno de la economía regional, más diversificado, vigoroso y menos vulnerable a las vicisitudes de los mercados internacionales.

Las cuantiosas inversiones en infraestructura física y comercial inducidas por la formación del Mercado Común, indirectamente también han contribuido a mejorar la base sobre la cual podría fundamentarse un esfuerzo para incrementar las exportaciones no tradicionales.

Cabe mencionar que la expansión relativa de la capacidad de producción centroamericana en la última década —que ha excedido en muchos casos el crecimiento de la demanda interna— conjuntamente con la contracción de mercados causada por la situación institucional anormal del Mercado Común a partir de 1969, ha creado en el último trienio una mayor conciencia de la necesidad de exportar, tanto en el sector público como en algunos sectores empresariales. Este hecho constituye un cambio de actitud favorable para el inicio de un esfuerzo exportador y para la adopción de una política de desarrollo de exportaciones, como variable explícita del desarrollo integrado de Centroamérica en la presente década. A esto debe agregarse el beneficio que sobre las exportaciones tendrán los programas de fomento que tanto a nivel regional como nacional han sido ya iniciados.

No obstante estas condiciones propicias, es necesario reconocer que la estructura institucional del Mercado Común Centroamericano no ha favorecido en forma manifiesta la exportación de productos originarios de la región. Por el contrario, el énfasis casi exclusivo en la sustitución de exportaciones, ha tendido a constituirse en un desincentivo al desarrollo de un sector manufacturero no tradicional, deseoso o capaz de competir ventajosamente en los mercados internacionales. Las causas principales de este fenómeno, aunque íntimamente relacionadas entre sí, se mencionan a continuación:

a) la creación de un sector manufacturero y de un desarrollo industrial orientado fundamentalmente para aprovechar el mercado cautivo creado por los convenios de integración económica, y que, en la mayoría de los casos, ha soslayado las posibilidades de exportación. Más aún, en el caso de muchas empresas extranjeras, existen obstáculos para la exportación a terceros países que varían desde prohibiciones explícitas hasta arreglos de mercados y compras de materias primas que afectan adversamente sus posibilidades de competir en mercados externos;

b) los incentivos fiscales y arancelarios para el desarrollo industrial que otorgan los convenios y tratados vigentes, frecuentemente han provocado en las empresas un exceso de capacidad en relación con la evolución de la demanda del mercado interno. Si bien esto ha resultado en cierta capacidad ociosa que potencialmente podría ser utilizada para la exportación, dichos incentivos, actuando en el marco de una alta protección arancelaria, más bien han inducido una falta de interés por parte de los empresarios en aumentar su eficiencia operativa

hasta los niveles requeridos para competir en los mercados internacionales. Esta situación que afecta las relaciones de volumen, calidad, precio y márgenes de utilidad, es de particular importancia ya que, por su grado de desarrollo económico, Centroamérica tiene que participar principalmente en mercados internacionales de productos de consumo manufacturados y semimanufacturados en donde aquellos requerimientos son particularmente competitivos;

c) la política seguida con respecto al desarrollo industrial, conjuntamente y las dificultades recurrentes en las finanzas públicas que se han presentado durante la última década (véase anexo 9), han reducido los recursos fiscales que podrían haber sido utilizados para el financiamiento de proyectos y programas tanto de infraestructura como de inversiones orientadas hacia la exportación;

d) finalmente y aunque sea un factor de origen externo, cabe mencionar el desincentivo a las exportaciones no tradicionales que constituye la tendencia hacia un mayor proteccionismo y hacia el bilateralismo comercial que evidencian los principales países desarrollados que han sido los mercados tradicionales para los productos centroamericanos. Este factor de incertidumbre se ha visto reforzado últimamente por los problemas que han surgido en el sistema monetario internacional.

2. OBSTÁCULOS A LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES

Aunque no ha sido posible cuantificar los efectos de los obstáculos para la exportación, se pueden señalar varios de los principales elementos que en la década anterior incidieron en forma desfavorable sobre la exportación de productos no tradicionales:

a) reducida motivación para exportar, e incipiente conciencia exportadora en los ámbitos público y privado, lo que se ha traducido en pocas medidas efectivas que estimulen a la exportación no tradicional en los sectores respectivos;

b) falta de estímulos específicos para la exportación de productos centroamericanos, tales como incentivos financieros, fiscales, cambiarios u otros, que incentiven a las exportaciones a terceros países, *vis-à-vis* el comercio intrarregional;

c) niveles de eficiencia poco competitivos en los procesos de producción, debido entre otros a factores que distorsionan el aprovecha-

miento más racional de los recursos que intervienen en ellos, al uso de tecnologías anticuadas, y a deficiencias de calidad en ciertos insumos regionales;

d) escalas reducidas de producción individual así como incipiente desarrollo de organizaciones de venta para el comercio exterior, tanto a nivel de la empresa o del sector productivo como, en general, de mecanismos especializados que permitan comercializar la producción en forma conjunta de los empresarios centroamericanos.

e) limitaciones financieras, resultantes, en gran medida, de la canalización de fondos disponibles para exportación a terceros países hacia el comercio intrarregional, y cierta rigidez en la obtención de recursos a través de los mecanismos existentes de financiamiento a nivel nacional y regional;

f) legislación inadecuada y limitada experiencia en procedimientos para facilitar los trámites aduanales y otros requisitos operativos de exportación de productos;

g) carencia de firmas comerciales exportadoras, empresas de comercialización y otros agentes intermediarios, corredores de fletes y embarcadores, con experiencia en exportaciones centroamericanas al exterior;

h) carencia, en muchos sectores, de la infraestructura física adecuada para la exportación, particularmente para el embarque de productos de carácter perecible o de mercaderías que requieren tratamiento especial en su manejo;

i) alto costo relativo del transporte marítimo al exterior, debido principalmente al reducido poder negociador frente a las conferencias marítimas internacionales de fletes y la carencia de flotas centroamericanas eficientes. Asimismo, altos costos y limitada disponibilidad de transporte aéreo y terrestre para los productos no tradicionales, cuya exportación no ha alcanzado todavía volúmenes significativos;

j) falta de relaciones comerciales de Centroamérica como unidad con el extranjero, lo que limita el aprovechamiento de las oportunidades de comercio que se presentan, así como de las preferencias arancelarias generalizadas que ofrecen los países industrializados y las posibilidades de negociación conjunta con otros países o agrupaciones;

k) etapa de desarrollo incipiente de las instituciones nacionales dedicadas a la promoción de exportaciones, lo que no ha permitido aún establecer y ejecutar políticas y programas integrados de exportación.

II. NECESIDAD DE UNA ESTRATEGIA REGIONAL PARA EL FOMENTO DE EXPORTACIONES DURANTE LA DÉCADA

En el contexto centroamericano, una estrategia de exportación es, en esencia, un plan de acción o un conjunto integrado de medidas adoptado por el sector público para incrementar y diversificar sus exportaciones tanto desde el punto de vista de la gama de productos exportables como de los mercados a los que éstos se dirigen. Una estrategia comprende la determinación de ciertos objetivos básicos, la asignación y movilización de recursos para lograrlos y el ejercicio de una fiscalización para asegurar el cumplimiento de dichos objetivos.

La concepción más adecuada de una estrategia es la que considera a la exportación como un instrumento para alcanzar objetivos de desarrollo y, en consecuencia, evalúa su interacción con los demás elementos de la economía. En este planteamiento del proceso de desarrollo como un todo integral, la expansión y diversificación de las exportaciones es una variable importante, ya que la exportación no sólo genera divisas, sino que sirve como estímulo para elevar la eficiencia general de la actividad productora y la mejor utilización de los recursos disponibles.

Es así que, para la ejecución de una estrategia de exportaciones deben considerarse como condiciones necesarias, entre otras, las siguientes:

—Una decisión nacional de acrecentar las exportaciones industriales en grado considerable;

—Capacidad para planificar, coordinar y aplicar una serie de medidas coherentes entre sí a fin de alcanzar ése y otros objetivos del desarrollo, y

—Adaptabilidad de los instrumentos que emplea el sector público para esos fines y orientar la actuación de las empresas y de las dependencias públicas conforme a la evolución de la oferta y la demanda mundiales.

La adopción de una estrategia definida y explícita para el fomento y la diversificación de las exportaciones se hace necesaria para inducir cambios en el sistema económico-institucional, que no se producirían espontáneamente ya sea en la magnitud o la naturaleza requeridas por el desarrollo de los países centroamericanos. Lo anterior se fundamenta en lo siguiente:

1) Por la estructura institucional y las políticas económicas existentes en Centroamérica, orientadas fundamentalmente a la creación de un mercado protegido y la inducción de un proceso progresivo de sustitución de importaciones. Entre los factores que se verían afectados por la estrategia de exportaciones pueden mencionarse los siguientes:

a) la importancia relativa asignada a la sustitución de importaciones, como proceso de industrialización, dentro de la estrategia global de desarrollo;

b) Los instrumentos utilizados por el sector público para orientar la actividad empresarial pública y privada, tanto nacional como extranjera;

c) los criterios empleados para asignar recursos y para canalizar inversiones productivas o en infraestructura;

d) los organismos encargados de concebir y aplicar dichos instrumentos y criterios de política, y

e) las bases sobre los cuales se definirían las relaciones económicas internacionales de los países centroamericanos, tanto en las transacciones de bienes como en las de capital y de tecnología.

2) A diferencia de los países industriales desarrollados, en donde las actividades de fomento de exportaciones pueden concentrarse en aspectos relacionados con la demanda externa para sus productos y en la comercialización, en el caso de Centroamérica dichas actividades de fomento tendrían mayores alcances. En efecto, deben estimular y orientar el desarrollo de la capacidad de exportación y de la oferta en general, incluyendo el establecimiento de nuevas industrias y actividades económicas programadas, desde un inicio, para producir con fines a la exportación.

Como no se trata sólo de entrar a mercados internacionales con nuevos productos de exportación, sino también de mantenerse e incrementar la participación total de las exportaciones en dichos mercados, es necesario, además, alcanzar un grado de eficiencia productiva y de comercialización comparable o superior a los de otros países competidores que, en muchos casos, han alcanzado niveles mayores de desarrollo relativo. Por lo tanto, es preciso crear condiciones para que el sistema productor-exportador, en su conjunto, una vez alcanzado ese nivel de eficiencia, pueda elevar su productividad al mismo ritmo o a un ritmo superior, que el de otros países competidores.

Cabe agregar que, a diferencia de lo que ocurre con los productos primarios, la competencia internacional, en el caso de las manufacturas, no está restringida a países bien dotados de recursos naturales, sino que abarca a todos aquellos que han logrado organizar un sistema eficaz de elaboración de materias primas y de distribución de los productos elaborados, tengan o no los recursos naturales necesarios. Se observa así que algunos países desprovistos de recursos naturales han compensado esa carencia acrecentando notablemente la eficiencia en los procesos de elaboración y de distribución.

3) Desde otro punto de vista, es a través de la adopción de una estrategia para el desarrollo de las exportaciones como puede preverse que éste sea armónico e interdependiente con las diversas políticas que se adopten en otros sectores productivos o sociales.

Las interrelaciones económicas que han surgido entre los países centroamericanos a través de más de una década de esfuerzos de integración económica, y las políticas y los instrumentos de adopción y aplicación regional que se verán afectados por la adopción de un esfuerzo prioritario hacia la exportación, ponen de manifiesto la conveniencia de que una estrategia de fomento de exportaciones sea adoptada conjuntamente a nivel regional y ejecutada nacionalmente en base a criterios y mecanismos compatibles con los objetivos del desarrollo integrado de Centroamérica.

4) Frente al resto del mundo, Centroamérica constituye una pequeña región de poca importancia relativa en el comercio internacional. Los países centroamericanos, individualmente, representan núcleos de aún menor importancia económica que la región en su conjunto. Por otro lado, dado que la multilateralidad en las relaciones económicas internacionales está siendo progresivamente sustituida por relaciones bilaterales entre países y grupos de países, Centroamérica, a través de una política externa conjunta o coordinada, podría adquirir un mayor poder de negociación para mejorar su acceso a los mercados internacionales.

Desde otro punto de vista, la similitud en la estructura interna de la producción entre los países centroamericanos, hace conveniente un esfuerzo conjunto para el desarrollo de sus exportaciones no tradicionales y para la solución de problemas, que por esta razón, son comunes a los países del área. Esta situación se ve reforzada por el grado de interdependencia a que ha dado origen el proceso de integración económica durante la última década, entre las economías

centroamericanas, en general, y entre algunas ramas industriales, en particular.

Asimismo, ya que muchas de las empresas que se han desarrollado en el área, o que podrían desarrollarse en el futuro con miras a la exportación, continuarán participando en el mercado regional, no pueden desligarse los problemas del fomento de exportaciones de aquellos propios del Mercado Común. En este mismo sentido, dado que la apertura de los mercados internacionales para la producción centroamericana puede dar origen a economías pecuniarias o de escala en la producción y en la comercialización, el objetivo integracionista del desarrollo equilibrado se verá afectado por el grado de aprovechamiento que los países hagan de las oportunidades que presentan los mercados internacionales. De ahí que sea conveniente la cooperación regional para asegurar el acceso equitativo a dichos mercados por parte de todos los países del área, tanto en lo que respecta a oportunidades comerciales, como de desarrollo de proyectos de inversión cuya producción se oriente a ellos.

Por otra parte, no puede pensarse en un proceso de integración con miras a formar una unión económica que no contemple la coordinación de las políticas nacionales de desarrollo de exportaciones y la acción conjunta de campos que como éste, está íntimamente relacionado con el desarrollo industrial, agrícola y económico en general, de los países del área.

Se ha hecho patente, en este sentido, la necesidad de que los esfuerzos de los gobiernos centroamericanos para incrementar las exportaciones no tradicionales se realicen con base en objetivos comunes y prioridades definidas y que se cuente con las instituciones adecuadas para fomentar las exportaciones y coordinar las políticas y programas de los países. En igual forma, deberán tomarse las previsiones del caso para establecer los instrumentos, medidas y servicios que cuenten con el debido apoyo del sector empresarial.

A nivel centroamericano, es sólo en fecha reciente que algunas instituciones centroamericanas directamente, o a través de PROMECA, han tratado de formular enfoques de tipo regional y acciones coordinadas a nivel nacional, tanto con el objeto de superar los problemas antes señalados, como para desarrollar una conciencia exportadora en los países de la región.

Una estrategia centroamericana en este campo, requiere del establecimiento de prioridades para la expansión y diversificación de

las exportaciones y de la coordinación de los esfuerzos regionales con el objeto de lograr resultados efectivos durante el resto de la década. Así, una estrategia para la exportación deberá proveer el marco de referencia para que los gobiernos centroamericanos puedan definir políticas, instrumentos, medidas e instituciones que amplíen y diversifiquen las actuales exportaciones y que, a la vez, motiven un esfuerzo positivo del sector privado hacia ese fin.

De otra manera tanto los países individualmente como la región en general, difícilmente podrán atenuar los problemas que se anticipan en la balanza de pagos, ni cubrir las necesidades de importación que precisará el desarrollo económico según las metas propuestas para la presente década.

La expansión de las exportaciones industriales permitiría desarrollar una industria eficiente, que aproveche mejor las economías de escala e incorpore la tecnología requerida por los mercados mundiales. Deberá otorgarse prioridad a las actividades que aprovechen las materias primas de que dispone la región, así como aquellas que, ya sea directamente o por eslabonamientos previos o posteriores, puedan ofrecer ocupación efectiva a la mano de obra existente y a la que se incorporará a la fuerza de trabajo en el curso de la década.

Por último, debe subrayarse que un esfuerzo serio en materia de fomento de las exportaciones al resto del mundo, forma parte de una estrategia más amplia de desarrollo integrado. En este sentido, los principales elementos de un programa de desarrollo de las exportaciones no tradicionales deberán guardar la debida coherencia con las demás políticas que forman parte de dicha estrategia, sobre todo en los campos fiscal, arancelario, financiero y el tratamiento de la inversión extranjera directa; aspectos que se examinan en otras partes del presente estudio.

III. NATURALEZA Y ELEMENTOS BÁSICOS DE UNA ESTRATEGIA REGIONAL DE EXPORTACIONES

Una estrategia de exportación para Centroamérica debe tomar en cuenta, tanto para la región, como para los países individualmente considerados, directrices específicas y directrices con relación a las políticas de exportación, a las inversiones en infraestructura física, económica y social, así como otras medidas tendientes a expandir y

diversificar las exportaciones. En todo caso, como ya quedó señalado, la estrategia debe constituir un enfoque coordinado con el desarrollo de la región y tener en consideración las diferencias que, en diversos aspectos, ofrecen los países entre sí.

Con el objeto de impulsar tanto la producción como el abastecimiento de los productos exportables a precios competitivos y conforme a requisitos internacionales de calidad, así como desarrollar la acción requerida en los mercados externos y demás aspectos del proceso exportador, es necesario realizar una programación de tipo indicativo a nivel regional, así como una planificación operativa a nivel nacional.

La efectividad de una estrategia regional, dependerá de la adhesión y respaldo que le otorgue cada uno de los gobiernos del área, así como los sectores privados en los respectivos países, tanto en el plano empresarial, como en el laboral. Por otra parte, también dependerá del grado de integración de dicha estrategia con la política comercial externa de los países centroamericanos, incluyendo sus representaciones comerciales en el exterior. En este contexto la política comercial externa común bien puede considerarse como uno de los elementos esenciales de la estrategia de desarrollo de exportaciones.

Otros elementos que deberán ser considerados en la formulación de la estrategia de exportación a nivel centroamericano, se mencionan a continuación:

I. LA ASIGNACIÓN DE ALTA PRIORIDAD NACIONAL Y REGIONAL AL INCREMENTO Y A LA DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Dentro de los programas de desarrollo económico que los países centroamericanos emprendan individualmente, así como en las acciones realizadas dentro del marco de la integración, debe concederse una alta prioridad al desarrollo de las exportaciones no tradicionales. En igual forma, las instituciones regionales deberán considerar, prioritariamente y en sus respectivos campos de acción, los programas tendientes a lograr este objetivo, tal y como se indica en el capítulo VII de este anexo.

2. EVALUACIÓN DE LOS RECURSOS Y LAS VENTAJAS COMPETITIVAS QUE TIENE LA REGIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES

La formulación de una estrategia de exportación deberá tomar en cuenta, como punto de partida, los recursos y las ventajas que tiene la región, así como los principales obstáculos al desarrollo de sus exportaciones. Aunque las ventajas relativas pueden ser diferentes en los distintos países del área, pueden citarse algunos elementos comunes que pueden explotarse, en distinto grado, dentro de un programa de desarrollo de exportaciones. A este respecto, cabe mencionar que Centroamérica posee una dotación adecuada de cierto tipo de recursos naturales, una favorable ubicación geográfica en relación a los posibles mercados internacionales de consumo, una abundante mano de obra que puede ser fácilmente capacitada para trabajos especializados, una comunidad empresarial relativamente bien desarrollada en los principales campos relevantes y una trayectoria de crecimiento económico caracterizado por una inflación moderada y estabilidad monetaria. Incluso, como se ha señalado anteriormente, algunos de los obstáculos que actualmente se oponen a la exportación, mediante políticas adecuadas, incentivos e instrumentos apropiados, pueden ser obviados o utilizados para estimular la exportación de productos no tradicionales.

3. REALIZACIÓN DE INVESTIGACIONES REGIONALES E IDENTIFICACIÓN CONTINUA DE NUEVOS PRODUCTOS EXPORTABLES Y SU ADAPTACIÓN A LOS REQUERIMIENTOS DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES

Uno de los problemas fundamentales que requiere atención prioritaria a nivel nacional y de los organismos de la integración regional, así como del sector privado, es el desarrollo de la oferta orientada a los mercados internacionales. Este proceso de desarrollo requiere, por una parte un conocimiento de las oportunidades comerciales en los diversos mercados de consumo y de los requisitos que deben tener los productos y las empresas para competir ventajosamente. Por otra parte, requiere de esfuerzos para adaptar la producción a los requerimientos de la demanda externa y desarrollar, sobre una base permanente, la oferta exportable, incluyendo nuevos productos de

exportación, así como los mecanismos para la comercialización de estos productos. Dada la naturaleza y dinámica del mercado mundial, estas labores requieren de una investigación continua sobre productos, procesos y oportunidades comerciales.

Para el efecto, los organismos nacionales de fomento de exportaciones —con la ayuda y coordinación de PROMECA—, instituciones regionales como el ICAITI, e instituciones y organizaciones del sector público y privado en los países, deberán establecer los sistemas y los mecanismos para ir ensanchando la base de las exportaciones no tradicionales de Centroamérica. Del lado del acondicionamiento de la oferta, los organismos respectivos, así como las empresas mismas, deberán poner en marcha, a corto plazo, programas de investigación sobre las características requeridas de los productos mismos, los empaques y envases, las unidades de venta, el diseño, especificaciones sobre servicios y otros, para adaptar posteriormente —o, en su caso, establecer desde el inicio—, los productos que se vayan a exportar.

4. DETERMINACIÓN DE LOS MERCADOS POTENCIALES PARA LOS PRODUCTOS EXPORTABLES DE LA REGIÓN

El desarrollo de la producción centroamericana con destino a la exportación, debe estar íntimamente ligada con las posibilidades reales para la colocación de los productos en los mercados externos, a corto y mediano plazo. Gran parte de esta labor puede ser realizada por las empresas mismas, pero PROMECA y otras instituciones regionales pueden colaborar directa o indirectamente en los estudios de mercado y en la identificación y puesta en práctica de acciones complementarias que puedan realizarse conjuntamente con los organismos nacionales de promoción de exportaciones.

Por lo que se refiere a las investigaciones sobre mercados externos, PROMECA podría prestar su concurso en la coordinación y la canalización de la asistencia que la región eventualmente reciba de organismos internacionales y países individuales, así como la contratación de consultores especializados para atender problemas específicos. En igual forma, y en estrecha coordinación con otras instituciones y grupos empresariales, PROMECA promovería la capacitación del personal centroamericano a través de cursos y programas de adiestramiento en aspectos de investigación e información de mercados, con la asistencia de organizaciones que cuentan con este tipo de

programas, tales como el CIPE, el Centro de Comercio Internacional (CCI), ONUDI y CEPAL.

5. ESTABLECIMIENTO DE METAS GENERALES DE EXPORTACIÓN POR ACTIVIDADES O GRUPOS DE PRODUCTOS

Con el propósito de establecer un marco general dentro del cual se puedan establecer programas específicos que correspondan a un sistema de prioridades por sectores, es deseable fijar algunas metas de exportación por actividades o grupos de productos. Estas metas pueden ser a corto, mediano y largo plazo, y deben referirse a aspectos tanto cualitativos como cuantitativos de las exportaciones a promoverse. Para el establecimiento de estas metas sectoriales y por producto, se podrían tomar en cuenta las perspectivas que se anticipan al nivel nacional y regional en lo que a balanza de pagos se refiere, así como la determinación de las posibilidades que se presentan en importantes mercados externos y la evaluación de la oferta interna actual y previsible en los plazos señalados. Estas proyecciones deberán realizarlas los organismos nacionales de fomento de exportaciones con la colaboración de los sectores privados y públicos en sus respectivos países y en estrecha coordinación con PROMECA. Los diversos organismos regionales, tales como SIECA, BCIE, ICAITI, el Consejo Monetario Centroamericano, también podrán prestar su asesoría a los países en la fijación de sus metas y en la determinación de los elementos requeridos para establecerlas y lograrlas.

6. DETERMINACIÓN DE LAS PRIORIDADES REGIONALES RESPECTO A LA INFRAESTRUCTURA FÍSICA, ECONÓMICA Y SOCIAL REQUERIDA PARA DESARROLLAR LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Estas prioridades incluyen las relacionadas con la red vial, facilidades portuarias, transporte oceánico, correos, telecomunicaciones —tanto en el ámbito nacional, regional e internacional—, los energéticos y la capacitación del personal requerido por una economía más orientada hacia los mercados externos. La infraestructura de exportación es uno de los elementos esenciales para estimular el establecimiento de actividades de exportación que, en el pasado, no han sido plenamente utilizados como un instrumento para este fin.

7. ESTABLECIMIENTO A NIVEL REGIONAL Y NACIONAL DE PROGRAMAS DE CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO PARA EL FINANCIAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES

Este aspecto se refiere tanto a los fondos de inversión para desarrollar producciones orientadas a la exportación, como al financiamiento a corto plazo y en condiciones preferenciales para el capital de operación, los créditos de exportación y el seguro de estos créditos. Aparte de la responsabilidad que tienen las instituciones crediticias de cada uno de los países del área, el BCIE jugará un papel primordial en establecer los programas financieros y crediticios y lograr los fondos regionales para apoyar las actividades exportadoras.

8. ADOPCIÓN DE UN RÉGIMEN CENTROAMERICANO UNIFORME DE ESTÍMULOS A LA EXPORTACIÓN

Un régimen uniforme de estímulos a la exportación debe comprender no sólo las medidas y mecanismos de política y promoción comercial para mejorar el acceso de los productos centroamericanos a los mercados internacionales, sino también estimular el establecimiento de nuevas actividades de exportación y coadyuvar en la solución de los problemas básicos derivados de la escasa eficiencia económica que se observa en muchas actividades no tradicionales con posibilidades de exportación. Por otra parte, este sistema de estímulos debe ser compatible con las prioridades y medidas de política de desarrollo económico que se adopten en campos relacionados, dentro de la estrategia general del desarrollo integrado de Centroamérica. La preparación de un programa de estímulos dentro del marco de la estrategia de exportaciones supone la selección de una serie de mecanismos diseñados para incentivar las actividades de exportación y para remover los principales obstáculos existentes. A guisa de ejemplo, pueden mencionarse los siguientes tipos de estímulos directos e indirectos más frecuentemente utilizados:

a) Estímulos directos, tales como los de carácter aduanero, fiscal, financiero y crediticios, cambiarios y monetarios.

b) Estímulos indirectos, dentro de los que pueden mencionarse los relacionados con la infraestructura física y la provisión de un marco institucional y administrativo y los servicios de información y de asistencia técnica, comercial y de capacitación y adiestramiento. Se

incluyen dentro de éstos, aquellos estímulos derivados de la conducción de una política comercial externa orientada hacia los fines del programa de exportación.

Un tratamiento más desarrollado de esta materia se encuentra en la siguiente sección de este anexo.

9. ADOPCIÓN DE UN CONVENIO REGIONAL QUE ESTIMULE EL ESTABLECIMIENTO DE EMPRESAS MULTINACIONALES CENTROAMERICANAS ORIENTADAS HACIA LA EXPORTACIÓN

Con el objeto de complementar los esfuerzos de Centroamérica en la promoción de sus exportaciones, es conveniente adoptar políticas comunes en relación con la participación de la empresa multinacional en dichos esfuerzos. Para esto es necesario remover los obstáculos que impiden a las empresas multinacionales existentes exportar fuera del Mercado Común Centroamericano, estimular el establecimiento de empresas internacionales con una adecuada participación nacional o regional en su estructura de capital, así como empresas regionales centroamericanas con suficiente capacidad financiera y gerencial como para operar exitosamente en mercados internacionales. Estas medidas podrían ser parte de un convenio regional que adopten los países centroamericanos y que contendría, entre otras disposiciones, las relativas a licencias, patentes, marcas, regalías, etc.

10. FORMACIÓN DE GRUPOS CAPACITADOS PARA LA EJECUCIÓN DE PROYECTOS

Parte de la estrategia regional podría incluir el establecimiento de grupos para la ejecución de proyectos. Estos grupos se encargarían y responsabilizarían de seguir, en todas sus fases, el desarrollo de proyectos específicos de exportación que interesen a los países centroamericanos. Podrían integrarse con personas vinculadas con las acciones a realizar y estar compuestos por un grupo reducido de empresarios, inversionistas y funcionarios públicos. Los integrantes de los grupos deberían responsabilizarse por todos los requerimientos para desarrollar la exportación de un artículo o de una línea específica de productos, incluyendo aspectos de manufactura, de mercadeo y comercialización, así como de transporte y financiamiento. El grupo trabajaría como un equipo que promovería proyectos para la expor-

tación de los productos seleccionados, coordinaría las diversas fases de ejecución y controlaría los resultados hasta que la exportación correspondiente quede bien establecida, o hasta que se descarte su factibilidad.

A este respecto, PROMECA, en combinación con los centros nacionales encargados del desarrollo de exportaciones, podría tomar la iniciativa y solicitar la colaboración de otras organizaciones regionales, cuando fuera del caso.

11. REVISIÓN Y EVALUACIÓN PERIÓDICA DE LOS RESULTADOS

Finalmente, es necesario destacar que la estrategia debe ser revisada y evaluada periódicamente —por ejemplo cada año— a fin de comparar los logros alcanzados con relación a las metas establecidas. Esta labor deberá ser realizada tanto por los países como por PROMECA y otras instituciones regionales y nacionales.

IV. MEDIDAS E INCENTIVOS PARA EL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES CENTROAMERICANAS

El Convenio de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial establece iguales beneficios tanto para las empresas que sustituyan importaciones como para las que aumenten el volumen de las exportaciones.[7] Esto significa que dichos incentivos no necesariamente constituyen un instrumento de estímulo en favor de las exportaciones extrarregionales. Visto desde otro ángulo, se podría argumentar que para alentar la exportación, habría que establecer estímulos que fueran equivalentes al monto de la protección arancelaria "efectiva" que actualmente se le brinda a determinada actividad en el mercado interno. Sin embargo, si en la actualidad se concediera un subsidio a la exportación de tal magnitud, ello traería consecuencias adversas de considerable significación fiscal para los países centroamericanos, aparte de los problemas que pudieran derivarse de la eventual aplicación de derechos arancelarios compensatorios en los países importadores.

---

[7] Artículo 4º del referido convenio.

Si bien es relativamente fácil para los gobiernos actuar en el terreno de la sustitución de importaciones mediante el manejo de los instrumentos de protección, no lo es, en igual medida, promover una política efectiva que desarrolle las exportaciones, por cuanto para motivar a los exportadores generalmente es necesario recurrir a instrumentos de un tipo más indirecto y que deben aplicarse en forma armónica.

En este capítulo se sugieren algunas medidas y estímulos que pueden ser adoptados con el objeto de impulsar la exportación de productos no tradicionales, así como los requerimientos de selectividad y criterios para la aplicación de los mismos. También se presentan algunas consideraciones sobre los aspectos administrativos de la aplicación del régimen de incentivos que pueda adoptarse.

1. REQUERIMIENTOS DE SELECTIVIDAD Y CRITERIOS PARA LA APLICACIÓN DE LOS ESTÍMULOS A LA EXPORTACIÓN

Las distintas características de la producción de artículos potencialmente exportables de Centroamérica y circunstancias en las que ésta se desarrolla, así como la gran variedad de estímulos disponibles para el fomento de las exportaciones, ponen de manifiesto la necesidad de adoptar una legislación que permita el empleo selectivo de distintos tipos de incentivos. De esta manera se contaría con disposiciones lo suficientemente flexibles para adecuar los estímulos, tanto a las características intrínsecas de los distintos tipos de producción exportable en un momento dado, como a las necesidades y obstáculos que se presenten durante su desarrollo.

Cabe mencionar también que los incentivos que se adopten deben estimular la eficiencia y la productividad de las empresas para alcanzar niveles de producción, costos y calidades competitivas en mercados internacionales y no convertirse en un mecanismo permanente de protección para la empresa exportadora. De ahí que los incentivos no deben ser otorgados a los productos tradicionales de exportación que, por definición, han alcanzado esos niveles de competitividad, ni a aquellos que, aun no siendo tradicionales, han alcanzado volúmenes considerables de exportación y que se producen en condiciones de competencia internacional sin necesidad de estímulos adicionales, como por ejemplo el azúcar, la carne bovina, el camarón, etc.

Lo anterior pone de manifiesto la importancia de que los incentivos sean considerados no como un sistema promocional estático, sino más bien como un instrumento dinámico y selectivo de política de fomento que evolucione de acuerdo con las condiciones cambiantes del desarrollo de oferta de exportación, de los mercados externos y de las prioridades asignadas a las diferentes actividades productivas, tanto del sector exportador, como de la economía en general, a corto, mediano y largo plazo.

La selección de los tipos de incentivos a otorgarse, y sus niveles correspondientes, deberá considerar tanto la constitución de la actividad exportadora al desarrollo económico, como las necesidades de dichas actividades potencialmente exportadoras para competir ventajosamente en los mercados internacionales. Con respecto al primero de estos criterios, la contribución económica puede ser evaluada en función de los siguientes factores:

— El valor agregado de origen regional que se incorpore al producto de exportación por concepto de:

i) la utilización de recursos naturales u otros insumos provenientes de la región;

ii) el empleo de la mano de obra centroamericana, incluyendo su capacitación y sus posibilidades de mejoramiento económico y social, y

iii) el grado de partícipación del capital centroamericano en la empresa exportadora incluyendo su participación en la dirección y administración de la empresa.

— El beneficio neto a corto plazo sobre la balanza de pagos, dando preferencia a aquellas actividades con menores requerimientos de divisas por concepto de importación de materias primas o productos intermedios o pagos por conceptos de regalías, patentes, etc.

— El grado de atracción de capital proveniente del exterior y la transferencia de tecnología moderna que esto conlleve, y

— La creación de eslabonamientos con otros sectores productivos y de servicios a que dé origen la actividad exportadora en consideración.

En relación al criterio de selección en base a la necesidad de una actividad exportadora para permitirle competir en mercados externos, pueden mencionarse los siguientes aspectos a considerarse:

— La escala actual de operaciones, y el nivel de eficiencia actual y de competencia externa de las empresas exportadoras actuales o potenciales;

— El grado de capacidad ociosa que podría ser utilizada por medio de la exportación y la posible reducción de costos que ésto podría implicar;

— El efecto de los impuestos directos e indirectos y otros gravámenes sobre los precios FOB de los productos de las empresas; y,

— Los obstáculos externos a la empresa que desestimulan la exportación y el costo monetario asociado a ellos.

Como puede apreciarse de lo anterior, las alternativas presentadas no son mutuamente excluyentes y pueden utilizarse, complementariamente, en la selección tanto de los tipos de estímulos a otorgarse, como en los aspectos cuantitativos asociados a los mismos; de manera tal que, mayores incentivos correspondan a aquellas actividades que mayor contribución pueden hacer al desarrollo de la región, y a las empresas con potencial de exportación que más requieren de incentivos adicionales para establecerse en el comercio exterior.

En todo caso, cabe reiterar que a nivel global, la adopción de un sistema de incentivos a las exportaciones debe ponderar los costos y los beneficios que éste implique, en términos de los factores que se mencionarán posteriormente y en relación a los costos-beneficios del fomento de otras actividades productivas dentro de la estrategia general de desarrollo.

2. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LOS ESTÍMULOS A LA EXPORTACIÓN

Además de las razones ya aludidas por las que se recomienda la adopción de una ley marco a nivel regional para los estímulos aplicables a las exportaciones no tradicionales, es conveniente que tanto la legislación complementaria como los trámites exigidos para la exportación, sea armonizada a nivel regional y con base a un número limitado de instrumentos. Asimismo, considerando los distintos campos de política económica en donde pueden adoptarse estímulos específicos a las exportaciones, es necesario evaluar los méritos relativos de que el régimen uniforme que se adopte para este fin, sea objeto de un convenio regional *ad hoc*, o que los estímulos dentro de una misma área de acción (v.g. fiscal, arancelaria, aduanera, etc.)

se incluyan en los diversos instrumentos y disposiciones regionales pertinentes. En todo caso, lo importante es que el sistema de estímulos sea compatible con los compromisos actuales o futuros que se contraigan dentro del esquema de integración económica y puedan conciliarse con los compromisos comerciales internacionales que hayan adquirido los países de la región.

Más aún, en la medida en que la estrategia de desarrollo de exportaciones, incluyendo sus instrumentos y mecanismos de acción, constituya parte integral de la estrategia global, es conveniente que su administración, tanto en los aspectos de planificación, ejecución y evaluación, sea encomendada a los diversos organismos contemplados o propuestos en el esquema de la Comunidad Económica Centroamericana, tal como se sugiere en el anexo II de este estudio.

Aunque los aspectos de funcionamiento y coordinación de los organismos regionales y nacionales son considerados en otro capítulo, es conveniente mencionar aquí algunos conceptos sobre la administración de la legislación en materia de incentivos a las exportaciones ya que, en última instancia, la forma de reglamentar y aplicar la legislación que se adopte en materia de incentivos, determinará su eficacia como instrumento de desarrollo.

Sobre este particular, cabe mencionar las siguientes consideraciones:

— El programa de incentivos deberá motivar oportunamente, y durante el plazo deseable, a los exportadores actuales o potenciales a quienes está dirigido.

— La aplicación de los incentivos no debe significar nuevos trámites para el exportador y, por el contrario, debe simplificar en lo posible los procedimientos establecidos. Por esta razón, debe darse importancia a la introducción de métodos eficaces de administración y control.

— Es importante incluir, en el esquema de incentivos, o en su caso, en los respectivos instrumentos reglamentarios, mecanismos que permitan adaptarse a las diferentes condiciones de los exportadores que, como se mencionó en la sección anterior, pueden resultar de las diferencias entre diversas industrias o actividades económicas u originarse en la naturaleza de la competencia de los mercados de exportación.

— El régimen de incentivos debe concebirse y organizarse de conformidad con las posibilidades financieras del área, a fin de que

este aspecto no se convierta en un factor que le reste efectividad a aquél, o reduzca los resultados esperados.

Por último, debe mencionarse que, aun cuando la política de estímulos a la exportación es un instrumento de largo plazo, es útil hacer una evaluación periódica de su funcionamiento a fin de introducir las modificaciones que sean deseables. Es conveniente que en estas evaluaciones periódicas sean consultados los grupos y organismos del sector privado que hacen o pueden hacer uso de los estímulos otorgados. Cabe resaltar, además, que esta evaluación debe apreciar no sólo los efectos de esta política en el sector exportador o determinadas actividades de exportación, sino también sobre el desarrollo económico general.

En el acápite siguiente, se sugieren diversas medidas que en los distintos campos de la economía se pueden considerar, en el curso de la década, con el objeto de impulsar la exportación regional de productos no tradicionales.

3. MEDIDAS DE TIPO FISCAL

En los países latinoamericanos que están logrando el mayor éxito en la promoción de exportaciones —aparte de que la presión fiscal es bastante superior a la que prevalece en Centroamérica— generalmente se tiene como norma no conceder exoneraciones de impuestos internos, directos o indirectos, ni de los derechos de importación, cuando se trata de estimular la producción industrial interna.

En tales condiciones, las exoneraciones fiscales aplicadas a las ventas en el exterior vienen a constituir un poderoso aliciente a la exportación. Normalmente, las tasas de exoneración concedidas por diversos medios están en relación a la carga tributaria media que pesa sobre las empresas y que varía entre un quince y un cuarenta por ciento.

Es conveniente recordar que frecuentemente estos países son competidores potenciales para las exportaciones no tradicionales centroamericanas y que, en general, se encuentran en una etapa más avanzada de desarrollo. Puede señalarse, además, que también los países industrializados normalmente exoneran de impuestos a sus exportaciones.[8]

---

[8] Véase capítulo II del documento *Incentivos a las exportaciones en los países desarrollados y los países en desarrollo*, publicación de la UNCTAD, Nº TD/B/C. 2/89/add 1, diciembre de 1969.

De las consideraciones expuestas se infiere la importancia que tiene para Centroamérica, dentro de una política que podría limitar las actuales exoneraciones de derechos arancelarios y de impuestos internos directos e indirectos con que se está beneficiando la oferta interna de productos industriales,[9] de mantenerlas como un incentivo para las ventas fuera de la región. Deberían continuarse, para ese fin, las exenciones del pago de derechos de internación de los equipos, repuestos e insumos que requieren simplificar al máximo los procedimientos de exportación y de producción para la exportación, incluso mediante la admisión temporal o la reposición libre de los insumos importados que hayan sido incorporados en los artículos exportados.

Al entrar en vigor las medidas señaladas, se podría bonificar las exportaciones, en la forma de un "crédito fiscal", ya sea mediante registros fiscales en la contabilidad de las empresas, o bien a través de documentos negociables por éstas como ya lo hacen diversos países en vías de desarrollo.

Los aspectos impositivos de la promoción de exportaciones se examinan en mayor detalle en el anexo 10.

4. MEDIDAS ARANCELARIAS

Como se señala en el anexo 2, uno de los criterios para fijar el nivel de protección arancelaria requerido por las distintas actividades económicas, es el propiciar la eficiencia y estimular las exportaciones a terceros países.

En efecto, una racionalización general de la política arancelaria reduciría el margen de operación en el mercado cautivo centroamericano en relación a los márgenes existentes para las exportaciones a terceros países, alentando, en forma indirecta, la búsqueda de mercados externos. Por otro lado, la reducción de aranceles sobre una base selectiva, podría contribuir a reducir costos de producción de determinados artículos, así como a estimular la eficiencia y la productividad. Finalmente, la política arancelaria forma parte de un conjunto más amplio de la política comercial externa común que tiene, entre otros objetivos, elevar el nivel de las exportaciones centroamericanas.

---

[9] Véase anexo 3 del presente estudio.

En resumen, durante la próxima década debería de producirse un importante cambio de prioridades en la fijación selectiva de los aranceles, adicionando al criterio de protección, otros que propendan a fomentar las exportaciones de productos no tradicionales al resto del mundo.

5. LOS ESTÍMULOS A LA EXPORTACIÓN EN UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO

Como ha sido señalado en otras partes del presente estudio, la generalización de libre comercio dentro del territorio aduanero centroamericano altamente protegido ha sido, para la mayoría de los casos, un factor más importante para la localización y establecimiento de plantas industriales en la región, que los esquemas de incentivos fiscales que adoptó individualmente cada uno de los países del área o que el propio Convenio Regional. Menos determinante ha sido aún, el efecto de dicha legislación sobre el desarrollo de industrias orientadas hacia los mercados externos.

Tomando en cuenta lo anterior, tal y como se propone en el anexo 3 del estudio, habría que modificar —o sustituir— el actual Convenio de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial, para racionalizar la concesión de incentivos fiscales y de otra naturaleza y adecuarlos a las necesidades del desarrollo integrado. Es por ello que resulta oportuno y aconsejable que dentro del nuevo instrumento regional se incluyan incentivos específicos y limitativos que, efectivamente, contribuyan al desarrollo de la producción exportable de la región.

Aparte de las economías monetarias y de escala a que puede dar origen la producción para exportación, y sus implicaciones para el régimen de competencia en el Mercado Común, debido a que los instrumentos de integración regional no impiden la reexportación de los productos intercambiados regionalmente y que gran parte de producción orientada fundamentalmente para exportación puede cumplir con las normas de origen exigidas para el comercio intrarregional, es importante que los incentivos a la exportación sean uniformes y se adopten al nivel centroamericano.

A este respecto, y sin perjuicio del examen detallado de los estímulos específicos que se presentan más adelante, procede hacer aquí la siguiente diferenciación entre los incentivos de tipo directo e indirecto:

— Los incentivos directos son aquellos que proveen un estímulo generalmente pecuniario, especialmente al reducir costos o incrementar las utilidades. Entre éstos pueden mencionarse los de tipo fiscal, los arancelarios, los financieros y crediticios y los cambiarios y monetarios. En el caso de los países en desarrollo, particularmente de los de menor tamaño, no se considera aconsejable que la utilización de estos incentivos sea limitada a plazos preestablecidos.

— Los incentivos indirectos no proveen estímulos financieros, pero sí pueden facilitar considerablemente las exportaciones y aun reducir los gastos generales asociados a las mismas. Conviene distinguir los que se refieren a la infraestructura física y social, a la legislación y política comercial (incluyendo la simplificación de los trámites de exportación), a ciertas políticas y medidas cambiarias, así como a los servicios de investigación e información, en particular, la organización para la comercialización externa y la promoción de exportaciones.

Al establecer los estímulos a la exportación, los países del área deberán considerar sus interrelaciones con las medidas existentes, así como la combinación óptima de las distintas alternativas posibles, ya que, por ejemplo, las mayores inversiones en la infraestructura para la exportación y el mejoramiento de los servicios al exportador, permiten reducir los estímulos directos que pueden otorgarse.

Un problema fundamental en la definición de los incentivos a utilizarse dentro de una estrategia de exportación para Centroamérica, consiste en optimizar la mencionada combinación de las distintas medidas, considerando su efectividad y beneficios con relación a los costos que implican, tanto individualmente, como en relación a los demás estímulos contemplados para el desarrollo de otras actividades productivas. Por ello, estos incentivos no deben establecerse aisladamente, sino que precisa vincularlos con los objetivos específicos de la estrategia global, así como con los programas, instituciones y mecanismos de desarrollo que incidan en los esfuerzos de exportación.

En esta ponderación deberán considerarse, desde el punto de vista de los costos, los siguientes factores:

— Los ingresos fiscales o monetarios que deja de percibir el Estado;

— Los costos administrativos adicionales que recaerían sobre el Gobierno y los organismos regionales;

—Los costos para la comunidad centroamericana de cualquier deterioro en la distribución del ingreso resultante de la aplicación de incentivos generales y específicos;

—El costo de oportunidad de los recursos destinados a las actividades de exportación, dentro del nuevo orden de prioridades;

—Las posibles presiones inflacionarias que podrían generase como resultado de:

i) Los desembolsos asociados a los estímulos adoptados y el efecto de esas presiones sobre los costos de producción, tanto para el mercado interno como para el externo;

ii) Posibles limitaciones en el abastecimiento interno resultantes del incremento en las exportaciones, y

iii) Posibles incrementos en los precios de artículos importados, por la adopción de determinadas políticas cambiarias;

—Cualquier otro costo para la sociedad, para el ingreso fiscal, para un grupo productor o consumidor, o para la comunidad en su conjunto.

Desde el punto de vista de los beneficios potenciales, los siguientes factores deberán considerarse:

—El incremento de la afluencia de divisas para el país y la región y el consecuente mejoramiento de la capacidad para importar;

—Los efectos sobre la afluencia de capital extranjero y la transferencia de tecnología;

—Las ventajas de la diversificación, tanto de productos como de mercados de exportación, como un medio para superar las limitaciones del reducido mercado regional;

—El incremento en el empleo productivo de la mano de obra, en la utilización de capital y el aprovechamiento de técnicas y capacidades latentes, incluidas las empresariales;

—La reducción de los costos de producción y de los precios en el mercado interno, así como el incremento en la calidad de los artículos elaborados;

—Los posibles cambios estructurales favorables dentro de la economía, resultantes de las exportaciones y de los efectos de eslabonamientos anteriores y posteriores a que pueden dar origen, y

—Cualquier otro beneficio para la sociedad, para el ingreso fiscal, para un grupo productor o consumidor, o para la comunidad en su conjunto.

Teniendo en cuenta la situación fiscal existente en los países de la región debido a la insuficiencia de ingresos tributarios con relación a los gastos corrientes y de inversión, se pueden mencionar específicamente los siguientes estímulos que podrían ser considerados dentro de la estrategia para el desarrollo de las exportaciones:

a) *ESTIMULOS DIRECTOS*

i) La importación libre de gravámenes aduaneros y de recargos de efecto equivalente, de materias primas, productos intermedios, componentes, equipos y repuestos industriales destinados a la producción para los mercados externos. Para ello las industrias deberían comprometerse a realizar exportaciones dentro de plazos preestablecidos y de acuerdo a programas previamente acordados.

Respecto a las materias primas y productos intermedios, este incentivo se puede aplicar mediante distintos mecanismos, entre los que cabe mencionar los siguientes:

— La devolución de los gravámenes arancelarios. Sobre este mecanismo, si bien hay un acuerdo en principio a nivel centroamericano, subsiste un problema para establecer procedimientos simples que no representen un obstáculo ni para los gobiernos ni para los exportadores. Por ello es necesario establecer un procedimiento flexible y expedito que permita a estos últimos hacer uso de este derecho y facilite el control por parte de los organismos correspondientes.

— Una variante del sistema señalado en el párrafo anterior, es la llamada "reposición" o "importación compensatoria" de insumos exportados, mediante la cual se permite automáticamente al exportador reponer, libre de derecho y recargos de efecto equivalente, las materias primas y otros insumos para compensar los que ha utilizado para la producción de los bienes exportados, lo que podría considerarse como una exención diferida.

— Otro mecanismo podría ser la admisión temporal de los insumos importados que se utilizan para la elaboración de artículos destinados a la exportación. Generalmente se emplea en conexión con recintos fiscales, pero en varios países centroamericanos se está utilizando eficazmente el sistema de fianzas o garantías bancarias de diverso tipo para asegurar el pago de derechos en caso de incumplimiento. Esta es una alternativa que puede operar de manera más expedita que la devolución de gravámenes arancelarios pagados, especialmente para los exportadores de mayor importancia.

Obligadamente, la admisión temporal de insumos importados, implica la necesidad de establecer requisitos estrictos para el control de las operaciones, ya que puede prestarse a evasión. Sin embargo, si los insumos son controlados adecuadamente en las aduanas (en términos de peso, unidades y volumen) al ingresar en el país y al salir el artículo elaborado con estos insumos —además de los controles que el fisco practica dentro del recinto a través de inspectores idóneos— las posibilidades de evasiones se reducen drásticamente. La experiencia de algunos países centroamericanos que ya han aplicado este sistema ha sido muy satisfactoria.

ii) La devolución o exención del pago de impuestos indirectos e incluso de los directos que inciden en el costo de fabricación de los productos exportados. Esta materia es tratada ampliamente en el anexo 10, de manera que no proceden mayores comentarios. Sin embargo, puede señalarse que la implantación al nivel regional de un impuesto sobre el valor agregado, además de las ventajas que ofrecería en cuanto al control tributario y para la aplicación de impuestos internos en el intercambio regional, facilitaría la aplicación de los incentivos a la exportación.[10]

iii) La reducción o exención de los impuestos que graven las utilidades originadas en las operaciones de exportación, es un incentivo cuya efectividad depende de la presión tributaria a que estén sometidas las empresas. En el caso centroamericano, además de las bajas tasas actuales de impuesto, muchas empresas se encuentran acogidas a las disposiciones que fomentan la producción industrial y que las exime del pago de los gravámenes a las utilidades provenientes de las ventas en los mercados nacionales y regionales. Sin embargo, éste puede convertirse en un estímulo efectivo para las exportaciones, de variar esta última situación.

En diversos países exportadores, la reducción de impuestos sobre las utilidades de exportación está relacionada con el porcentaje de la exportación con respecto a la producción total, o bien se vincula con el incremento anual del volumen exportado. Esta modalidad sería efectiva como estímulo a la exportación, en tanto sea discriminatoria respecto a las utilidades percibidas por venta al mercado regional.

---

[10] Al respecto puede mencionarse el caso del Brasil, donde este impuesto ni siquiera llega a ser integrado en las arcas fiscales, al tratarse de un producto de exportación.

iv) La disponibilidad de créditos y programas de inversión para actividades de exportación reviste singular importancia dentro de la estrategia de desarrollo si se toma en cuenta que Centroamérica requiere —como se ha indicado repetidamente—, establecer nuevas empresas dedicadas a la exportación y adaptar la oferta de industrias existentes a la exigencia de los mercados internacionales. Lo anterior pone de relieve, además, la necesidad de lograr un mayor aporte de fondos de los países centroamericanos a los ya disponibles para este fin en el Banco Centroamericano —posiblemente a través de un fondo especial que se menciona más adelante—, a manera que dicha institución tenga un mayor margen de acción para adecuar las condiciones y modalidades de concesión de créditos a los requerimientos de los exportadores regionales y a las prioridades que se asigne al fomento de las exportaciones en este campo específico, dentro de la estrategia global de desarrollo. La necesidad de una mayor contribución financiera regional emana de las limitaciones que introducen las condiciones actuales en los mercados mundiales de capital y de ciertas rigideces en las líneas de crédito que han tenido que ser utilizadas en el pasado.

Condiciones más blandas para el otorgamiento de créditos de fomento serían, además, un incentivo adicional para la canalización de fondos vía intermediarios financieros nacionales hacia proyectos de inversión que estén bajo los montos establecidos por el BCIE para sus operaciones crediticias directas.

v) El financiamiento de la producción y de la comercialización de bienes no tradicionales para la exportación es uno de los incentivos de especial importancia para impulsar exitosamente la exportación centroamericana de productos no tradicionales. Este financiamiento ya ha sido un auxiliar de extraordinaria eficacia para que los países industrializados coloquen su producción para exportación y su actual perfeccionamiento está demostrando en qué medida han contribuido al desarrollo del comercio mundial.

Debe señalarse que el objeto fundamental del financiamiento de exportaciones, es colocar al productor y al exportador nacional o regional en condiciones de ofrecer facilidades crediticias comparables a las de los competidores extranjeros. Estas facilidades se traducen generalmente en tasas de interés más favorables y en plazos de pago más prolongados. Por este motivo, los recursos que puedan aportar con este propósito, tanto el BCIE como los sistemas bancarios

nacionales, deberán tener un bajo costo para las instituciones financieras a través de las cuales se operan estos instrumentos de estímulo, lo que supone una baja tasa de redescuento y una limitación del recargo al usuario del crédito.

A su vez, la existencia de Convenios recíprocos y Compensación multilateral de saldos que están en aplicación tanto en el Mercado Común Centroamericano como en otros bloques de comercio regional (por ejemplo en la ALALC), así como la influencia que éstos han ejercido en el desarrollo de los respectivos comercios intrarregionales, hace conveniente explorar la posibilidad de armonizar y complementar entre sí aquellos mecanismos. Cabe observar, además, que para cierto tipo de riesgos, estos convenios pueden operar como sustitutos eficaces de los regímenes de seguro de crédito a la exportación.

En cuanto a los requerimientos en moneda nacional, no deben descartarse las posibilidades de captar nuevos recursos de bajo costo, especialmente al estar en consideración reformas al sistema arancelario y tributario de la región. Puede mencionarse que varios países latinoamericanos tienen en operación fondos especiales, o bien han orientado el crédito hacia la financiación de la exportación mediante la liberación de una porción del encaje bancario. Por ejemplo, en el caso de la Argentina, con el objeto de poder utilizar los mecanismos promocionales de financiamiento y otros estímulos a la exportación, los bancos que ofrecen este tipo de créditos han creado gerencias especializadas en la promoción de exportaciones, o compañías filiales para promoverlas.

También será importante definir con precisión dentro de la política crediticia, las fuentes de recursos en moneda local, con el propósito de crear un balance entre el comercio intrarregional y las exportaciones hacia fuera del área.

Un fecundo campo de acción regional es la negociación de líneas recíprocas de avales con bancos que operan fuera de Centroamérica, como lo prueba la política seguida por muchas instituciones bancarias de países exportadores al establecer sucursales en los principales mercados externos. También la coordinación de la política de compras en el exterior, puede ser un medio para lograr que los países que estén otorgando avales para importaciones puedan a la vez obtener avales para las exportaciones.

El "crédito de producción" o de "preembarque" sería otro instrumento útil para fomentar exportación de productos no tradi-

cionales, en particular, en el caso de fabricaciones con un alto coeficiente de valor agregado regional. Este tipo de crédito podría instrumentarse tanto para financiar la producción contra pedidos "en firme" o contra la liquidación de divisas dentro de un plazo predeterminado, de acuerdo a las necesidades del proceso productivo y sobre un porcentaje del valor de la mercadería a exportar. Para estimular la continuidad de las exportaciones, estos préstamos se otorgarían generalmente a plazos no renovables.

En cuanto a un mecanismo centroamericano para el financiamiento de las exportaciones de productos no tradicionales hacia países fuera del área, se encuentra bajo consideración el propuesto conjuntamente por el BCIE, la SIECA y la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano.[11] En general, se recomienda que para la selección de productos afectos al sistema de financiamiento especial para la exportación, se tengan en cuenta principalmente los siguientes criterios:

—Incluir solamente los productos de exportación no tradicionales.

—Que en lo posible el financiamiento no implique una alteración radical de los actuales términos de venta de las exportaciones no tradicionales.

—No financiar productos cuyas ventas estén sujetas a cuotas, a ventas entre empresas estrechamente vinculadas entre sí, u operaciones de índole parecida, a fin de evitar financiamientos que no representen una real ventaja para el exportador.

—Que el financiamiento sobre el valor CIF se otorgue preferentemente cuando los servicios de seguros o de transporte sean efectuados por empresas centroamericanas.

Es preciso mencionar que las medidas relacionadas con el financiamiento deberán vincularse a los instrumentos de política agrícola e industrial que adopte la región y ser compatibles y coherentes con los mecanismos de financiamiento que se adopten dentro de la estrategia global en este campo. Al respecto es importante no confundir causas con efectos y pretender que sólo con los mecanismos financieros se incrementen significativamente las exportaciones.

11 *Propuesta para la creación de un mecanismo centroamericano de financiamiento de las exportaciones de productos no tradicionales hacia países fuera del área*, enero de 1972.

vi) El seguro de crédito a la exportación es un instrumento accesorio de los estímulos crediticios a la exportación, por ser un medio que permite multiplicar la capacidad de endeudamiento del exportador. En las operaciones a corto plazo este seguro puede reemplazar con eficacia a la "carta de crédito confirmada".

A este respecto se considera necesario determinar tanto el volumen de las operaciones asegurables como la probable dispersión de los riesgos a asumir y se aconseja centralizar en lo posible la emisión de las pólizas respectivas a través de un mismo organismo, así como que éstas puedan cubrir tanto los riesgos comerciales como los del tipo político o catastrófico. A PROMECA deberá corresponderle asumir una activa participación a este respecto, en colaboración con las instituciones vinculadas con estas actividades.

vii) Con el objeto de propiciar la instalación y renovación de equipos que cumplan eficazmente con las funciones de producción que exige el mercado internacional, podría establecerse un sistema que permita una depreciación acelerada de los equipos que se empleen en la producción de bienes para los mercados externos. Este sistema puede ligarse al porcentaje de la producción que se destine a la exportación, siempre que esta proporción no sea inferior a determinados porcentajes.

Cuando las maquinarias y equipos en general no se utilicen exclusivamente para la producción de exportación, se puede hacer el prorrateo de su amortización de acuerdo con esta última utilización, dentro del marco de una amortización acelerada y la devolución de eventuales derechos de importación pagados.

viii) Suministro de insumos domésticos a precios internacionales cuando éstos —como es frecuente en los países en desarrollo, en especial al tratarse de productos intermedios cuya producción económica requiere gran escala— presentan niveles de precios significativamente superiores a los del mercado internacional. Aunque, como se ha señalado, es importante no crear obstáculos al exportador dando un exagerado énfasis al uso de materias primas domésticas, en ciertos casos se puede cotizar a precios marginales para los exportadores, sobre la base de costos directos, amortización y utilidades, o bien compensar el mayor precio del insumo doméstico.[12]

---

[12] Se da el caso de Australia que compensa el mayor costo del azúcar doméstica empleada en las conservas de exportación.

Dentro de este tipo de estímulo se encuentran las fórmulas que incluyen tasas preferenciales para el consumo eléctrico para la producción de exportación y otros.

ix) Los regímenes de exportación de mercaderías en consignación representan un estímulo que puede clasificarse como directo, ya que, al facilitar la exportación de mercaderías aún no pedidas ni adquiridas por un comprador en el exterior, permite exportar ciertos productos que no encuentran una fácil colocación a través de los procedimientos habituales de comercialización.

x) Subsidiar el transporte y los gastos correspondientes al proceso de movimiento y almacenaje de los productos a exportarse, estímulo que otorgan frecuentemente los países en desarrollo, en especial para el uso de las redes de transporte de propiedad del Estado. Estos subsidios generalmente toman la forma de tarifas especiales o promocionales que se aplican a los artículos cuya exportación quiere fomentarse.

xi) El subsidio directo a las exportaciones de tipo no tradicional es un aspecto muy delicado, por las reacciones que pueden provocar en los países importadores que se sientan perjudicados y por los efectos en el mismo país productor. Aunque no existe un acuerdo concreto sobre los tipos de impuestos que pueden devolverse sin que se considere un subsidio, este tipo de incentivo deberá estudiarse para cada caso en particular, a efecto de determinar su viabilidad.[13]

Puede señalarse que, sin darles el nombre correspondiente, distintos países en cierta forma acuden a estas medidas a fin de compensar deficiencias estructurales que son difíciles de cuantificar. Por ello, antes de decidir el pago de un subsidio, es conveniente examinar las razones que provocan el encarecimiento de los costos del producto.

No obstante que las presiones fiscales que actualmente se presentan en los países del Mercado Común Centroamericano hacen difícil el otorgamiento de subsidios a la exportación, se reconoce en éstos un elemento de simplicidad y selectividad para el desarrollo de exportaciones específicas.

xii) Estímulos monetarios y cambiarios. Los incentivos de tipo monetario o cambiario han sido de gran importancia para países con

---

[13] A este respecto se recomienda la lectura de los capítulos V, VII, VIII, IX y X del estudio hecho por la Secretaría de la UNCTAD, *Incentives for Industrial Exports*, documento TD/B/C. 2/89/Rev. 1, 1970.

monedas sobrevaluadas o con controles cambiarios y de divisas que han emprendido programas de fomento de sus exportaciones. Dentro de este tipo de incentivos pueden mencionarse la retención de divisas de exportación y los cupos de divisas para importaciones esenciales por parte de los exportadores, los sistemas de cambios múltiples para exportadores, o la flotación controlada del tipo de cambio, como se utiliza en varios países sudamericanos. Lo anterior se menciona a título ilustrativo ya que dichas medidas pueden no ser aplicables a Centroamérica dentro de su situación actual.[14] Cabe mencionar que estímulos de tipo monetario y cambiario, además de ser de la competencia de los Bancos Centrales y del Consejo Monetario Centroamericano, tendrían efectos significativos sobre muchos otros factores que deben ser ponderados, y no sólo sobre la capacidad y competencia de las exportaciones no tradicionales.

No obstante lo anterior, podría recomendarse la simplificación de trámites para las licencias de exportación y la adecuación de plazos para la negociación parcial o total de las divisas provenientes de la exportación de productos no tradicionales.

b) *ESTÍMULOS INDIRECTOS A LA EXPORTACIÓN*

i) La negociación de acuerdos de libre comercio, de trato arancelario preferencial o de concesiones comerciales, así como los acuerdo de complementación industrial asociados a estos tipos de tratamiento comercial preferente, se consideran incentivos indirectos a las exportaciones, por cuanto facilitan el movimiento externo de mercancías y la apertura de nuevos mercados.

Dentro de ese orden de ideas podrían incluirse, a viso de ejemplo, la concertación de algún tipo de acuerdo multilateral con Panamá, con los países del Caribe o con los del Grupo Andino, que sirvan como "tratados puente" dentro del marco futuro de la integración latinoamericana.

Lo anterior facilitaría la colocación de productos, tales como los de tipo forestal y algunos de tipo agrícola, negociados sobre la base de listas selectivas. Ello también permitiría considerar el procesamiento conjunto de ciertas materias primas industriales de que disponen los países, especialmente las de tipo extractivo, y a la vez se podrían estudiar acuerdos complementarios de carácter industrial

[14] Véase anexo 7.

entre bloques de comercio establecidos, para desarrollar actividades cuyas escalas de producción al apoyarse en un mercado ampliado facilitarían su exportación a los mercados de ultramar. Probablemente el efecto más importante que tendría un acercamiento con países de la cuenca del Caribe, sería favorecer la operación de una flota regional que permita romper el actual círculo vicioso creado por la falta y costo del transporte y lo incipiente de comercio actual con esta área.

Una actitud regional conjunta permitiría aprovechar con más efectividad las posibilidades que ofrecen las preferencias arancelarias generalizadas que en el seno de la UNCTAD han acordado algunos países desarrollados para aquellos en vías de desarrollo; asimismo, facilitaría la concertación de acuerdos concretos de complementación con la ALALC y el Grupo Andino y de acuerdos comerciales con bloques regionales de ultramar.[16]

ii) El financiamiento y el pago de una parte de los gastos de penetración en nuevos mercados, así como de participación en ferias internacionales y los viajes colectivos de promoción comercial en el exterior auspiciados por alguna organización nacional o regional responsable, son incentivos indirectos que se consideran especialmente adecuados para los países que como los centroamericanos, se están iniciando en la exportación de artículos manufacturados.

Las ferias especializadas y las visitas colectivas permiten conocer y dar a conocer productos, así como tomar contacto con los importadores habituales de éstos e informarse de las calidades y precios exigidos. A la vez, esto último da la oportunidad de identificar otros productos con posibilidades de mercado en el exterior.

iii) La infraestructura física requerida por las exportaciones, es otro aspecto al que Centroamérica deberá dar una atención prioritaria dentro de sus programas regionales de integración en este campo. La necesidad de mejorar los servicios de transporte y de comunicación con el exterior —desde los postales hasta los portuarios, de embarque, de almacenaje y de transporte a los mercados externos.[16]

---

[15] Según un informe de octubre de 1970 al Consejo de la Comunidad, la Comisión de las Comunidades Europeas están en disposición de contribuir a la solución de los problemas relativos a las comunicaciones marítimas y terrestres de la región, así como para otorgar asistencia técnica a empresas de integración regional.

[16] Véase el anexo 5.

iv) El establecimiento de parques industriales, preferentemente asociados a zonas francas, además de facilitar el establecimiento y localización selectiva de industrias, permite reducir los gastos medios en infraestructura física y social, a la vez que contribuyen a crear aglomerados económicos. Por otra parte, dichos parques facilitan —tanto para el productor-exportador como para el Estado— los problemas de fiscalización de actividades que operan bajo regímenes especiales.

La vecindad del mercado de los Estados Unidos de Norteamérica aconseja considerar preferentemente este tipo de iniciativas, complementadas por instrumentos que faciliten y armonicen la subcontratación industrial en la región.

Sería conveniente que tanto la planificación física y la localización como el financiamiento de estos parques industriales, se coordinen a nivel regional y se regulen comunitariamente, tal y como ha sido previsto en el Convenio de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial.

v) El control de la calidad, que es uno de los factores básicos para competir con éxito en los mercados internacionales. Para este efecto, se deberá incentivar el establecimiento de instituciones de control a nivel nacional, que debidamente coordinadas por el ICAITI se responsabilicen por la calidad de los productos exportados. A este respecto, se ha sugerido vincular en alguna medida el otorgamiento de ciertos incentivos a la exportación a la aplicación de controles de calidad a lo largo del proceso de producción.

vi) La investigación tecnológica, que podría ser materia de un esfuerzo conjunto del ICAITI y los distintos organismos, universidades y demás instituciones y empresas que puedan desarrollar labores de investigación en lo posible del tipo aplicado, que interesen específicamente al país y se orienten preferentemente hacia la exportación de los productos que interesa desarrollar de manera prioritaria.

vii) En cierta medida, los premios, menciones honoríficas y otras distinciones que se otorguen a las empresas cuya contribución al comercio de exportación haya sido sobresaliente, constituyen otro estímulo indirecto que puede considerarse. El Japón, el Reino Unido y Australia, entre otros, son países que han utilizado este tipo de incentivo con bastante éxito.

V. DESARROLLO DE LA OFERTA CENTROAMERICANA DE PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN

Desde muchos puntos de vista, el problema medular de una estrategia de exportación para Centroamérica es el desarrollo de productos exportables. Existen estudios realizados por firmas consultoras y organizaciones especializadas que señalan los productos que, a su juicio, Centroamérica podría exportar.[17] Desafortunadamente, hasta el presente, tanto la acción nacional como regional para desarrollar la producción exportable de los bienes identificados, su transporte y su comercialización externa, ha sido débil o insuficiente frente a la magnitud de este problema, cuya solución requiere de una serie de eslabonamientos sólidos, de enfoques de carácter más integral y de una mayor conciencia y una participación más efectiva de los sectores público y privado.

Aun cuando, a través de los estudios anteriormente mencionados, han sido identificados una serie de productos centroamericanos con potencial y mercados de exportación, a fin de evitar repeticiones innecesarias, en este capítulo se hace hincapié en la identificación de sectores y actividades prioritarias para la exportación. De esta forma, se señalarán áreas o campos de acción que dan origen a actividades de mayor contribución al desarrollo económico de la región, de acuerdo a los criterios mencionados en el capítulo anterior. Asimismo, para los fines de una estrategia diseñada para la presente década, la discusión sobre el desarrollo de la oferta, en base a sectores prioritarios de acción, tiene la ventaja de permitir la identificación posterior y continua de otros productos adaptables y con posibilidades de exportación, en base a las condiciones dinámicas de la demanda internacional.

1. SELECCIÓN DE SECTORES PRIORITARIOS DE EXPORTACIÓN

En la selección de las áreas prioritarias para el desarrollo de productos de exportación, en el caso centroamericano, se estima aconsejable identificar dos grupos de actividades productivas.

---

17 Véase, PROMECA, *Avance bibliográfico sobre informes y estudios relacionados con el desarrollo de las exportaciones en los países del Mercado Común Centroamericano*, PROMECA –RDEP/D.I. 9, noviembre de 1791.

a) Aquellas actividades que por su volumen y mayor capacidad de competencia externa, podrían asumir, a corto o mediano plazo, la responsabilidad de incrementar las exportaciones no tradicionales. En éstas se debería actuar con celeridad, a fin de compensar la lentitud con que se podrán desarrollar otras actividades productivas que confrontan mayores problemas para competir en mercados internacionales.

Entre las actividades en las que tanto los incentivos como el esfuerzo institucional debería concentrarse inicialmente, se pueden mencionar las siguientes:

i) El sector agropecuario, el agroindustrial, ciertos productos de la industria textil, el sector forestal, incluyendo la pasta química y, posiblemente, el sector de la pesca de alta mar. La subcontratación industrial con el exterior y la formación de empresas de capital mixto, son actividades que también deberán tener prioridad.

ii) La industria denominada "maquiladora", también llamada de "procesamiento de importación-exportación industrial",[18] cuyo objetivo es integrar dentro de un proceso industrial una producción destinada fundamentalmente a los mercados externos. Esta actividad, como las anteriormente indicadas, también puede desarrollarse a corto plazo.

b) El segundo grupo de actividades productivas lo constituye la industria manufacturera y de producción de bienes intermedios. Para dedicarse a la exportación de estos productos, es requisito previo elevar el nivel tecnológico de la industria, especialmente la eficiencia en el uso de los factores productivos. Se considera que a corto plazo no podrá ser muy significativa la participación de este sector en la exportación regional y que únicamente aumentará esta participación, en la medida en que mejore el nivel general del desarrollo industrial del área.

2. SELECCIÓN DE INDUSTRIAS Y ACTIVIDADES PRIORITARIAS

La carencia de un inventario industrial que permita un examen cuantitativo y cualitativo de la producción, así como la ausencia de una política industrial tanto frente a la utilización de los equipos industriales como con respecto a las franquicias para la importación de estos

[18] FRANCIS MASSON, ver documento mimeografiado *Integrated Industrial Processes Spanning the U.S.A. and L.A.*, OEA, Washington, D.C., septiembre de 1971.

equipos, aparentemente ha permitido acumular una capacidad ociosa considerable, que en ciertos casos podría utilizarse con fines de exportación.

Para este efecto, aquellas industrias que presenten una subutilización importante y cuyo potencial de exportación a corto y mediano plazo se considere adecuado, podrían considerar en un comienzo las posibilidades de exportación sobre la base de un costeo de tipo marginal agregando una cierta utilidad, lo que aparte de facilitar la penetración en los mercados externos, permitirá cotizar precios en competencia con el mercado internacional.

Esta práctica es particularmente adecuada para las industrias de proceso, pero debe tenerse en cuenta que si no está acompañada de una eficaz política de incentivos que induzca a las empresas a una actividad exportadora permanente, puede resultar contraproducente dentro de la estrategia de exportación, por cuanto una actividad exportadora de carácter temporal basada en la colocación de excedentes, puede afectar el prestigio del exportador y la imagen de la región. Esto obedece a que, normalmente, los importadores buscan y confían en proveedores estables para los cuales la exportación es una actividad de carácter permanente.

Es conveniente jerarquizar los sectores elegidos, a manera de concentrar en ellos la aplicación de los incentivos, los recursos humanos y financieros, así como de los instrumentos requeridos para lograr —a lo largo de todo el proceso productivo tendiente a la exportación— un nivel de competitividad internacional. Para este efecto, además de las ventajas relativas que presente la región por concepto de materias primas u otros insumos, será indispensable identificar los obstáculos que entorpecen la exportación, especialmente en materia de tramitaciones, de infraestructura y transporte, así como en la comercialización externa.

La anterior recomendación obedece a que, con frecuencia, los esfuerzos demasiado generales y difusos no dan los resultados esperados, por lo que hay países en desarrollo que prefieren las técnicas menos globales a fin de seleccionar empresas técnicamente capacitadas y motivadas para exportar, y que dispongan de la capacidad empresarial requerida.[10] En este caso, se da una ayuda preferente a estas empresas para que orienten y adapten su producción y comercialización

[10] Ver revista *Forum*, vol. 7, Nº 3, julio-septiembre 1971.

hacia los mercados externos, brindándoles el apoyo requerido para penetrar en los mercados seleccionados como objetivo.

Sin embargo, hay casos como el del Brasil que inicialmente ha otorgado fuertes y amplios estímulos a la exportación, para luego ir concentrándose en aquellos sectores, industrias y productos que han mostrado una respuesta más favorable a los incentivos ofrecidos.

En el caso de Centroamérica, los estudios de identificación de productos exportables y los correspondientes a los mercados externos, deberán concentrarse de preferencia en aquellas líneas de productos que parezcan tener un mejor potencial en los próximos dos o tres años; por ejemplo, los que no requieran de tecnologías muy avanzadas, de inversiones de capital cuantiosas, y aquellos en los cuales las condiciones locales desde el punto de vista de capacidad empresarial, acceso a materias primas y experiencia previa, los haga más fácilmente adaptables a las exigencias de los mercados compradores. En esta selección incidirá naturalmente también el tipo de mercado disponible, las condiciones del mismo y la penetración que se considere viable a corto plazo.

Los centros nacionales de promoción de exportaciones y las agrupaciones empresariales regionales y nacionales, con la asistencia de los organismos regionales respectivos, deberán realizar encuestas de productores en las industrias importantes que ofrezcan el mejor potencial a manera de determinar su capacidad exportadora y alentar su participación en los mercados externos.

3. CONSTITUCIÓN DE LA OFERTA DE EXPORTACIÓN

a) *EL SECTOR AGRICOLA NO PECUARIO*

Como se señala en el anexo 1 de este estudio, la expansión de las exportaciones agrícolas tradicionales no presenta perspectivas muy promisorias. Por otra parte, de acuerdo con lo que se señala en el anexo 4 del estudio, la tasa de incremento anual del producto agrícola regional bruto en el curso del pasado decenio descendió del 4.3 al 3.3 por ciento; vale decir, que el crecimiento interno per cápita, al excluir la producción tradicional para la exportación, habría sido prácticamente nulo. Por ello, la política de exportación en este sector debe estar íntimamente ligada a la política general de desarrollo agrícola, tanto en lo pertinente al incremento de la producción y la productividad, como en lo tocante a las condiciones de empleo y de la distribución del ingreso.

Desde el punto de vista de la exportación, los pequeños agricultores representan la mayoría del conjunto de productores de artículos tradicionales, aunque se estima que solamente producen la tercera parte del total exportado; producción que es comercializada principalmente por medio de las grandes empresas conectadas con los mercados externos. Por este motivo, se ha sugerido acoplar empresas de comercialización a las cooperativas que se crearían con el objeto de exportar la producción de los pequeños y medianos agricultores.

La ausencia tanto de una política agrícola a nivel regional —y la debilidad de las existentes al nivel nacional—, ha sido un obstáculo para exportar productos agrícolas no tradicionales, por cuanto su logro generalmente requiere el adecuado eslabonamiento desde la producción hasta la comercialización externa. También es indispensable contar con los centros de procesamiento industrial que posean las escalas de producción y los niveles de calidad requeridos para lograr el acceso a los mercados internacionales.

Por la importante participación del sector agrícola en las exportaciones totales y la factibilidad de incrementar a corto plazo la exportación de productos agrícolas no tradicionales sobre una base integral y coordinada, es urgente completar los estudios relacionados con la regionalización y la zonificación de ciertos cultivos agrícolas, cuyos resultados son necesarios para racionalizar la producción regional y optimizar el empleo de factores que exige la competencia externa. A la vez, el plan indicativo que se derive de estos estudios, debería ligarse al desarrollo de los sectores complementarios, como el procesamiento industrial y la infraestructura para la exportación.

Para hacer más competitiva la producción agrícola no tradicional orientada a la exportación, debe mantenerse una elevada eficiencia en el uso de los principales factores de producción, incluyendo la tecnología, y, en algunos casos, permitir la importación libre de gravámenes de ciertos insumos especializados que no se producen en la región, o que se producen a precios y calidades inadecuadas para la exportación. Para este efecto, deberá existir una estrecha coordinación con los producción de ciertos insumos básicos para la agroindustria, como puede ser el caso de los envases y de los materiales de empaque requeridos para la exportación, tanto por su incidencia en los costos de producción como para asegurar el cumplimiento de los requisitos sanitarios y de calidad que exigen los mercados externos y el prestigio de la exportación regional. Sobre este aspecto deberá darse una especial impor-

tancia al funcionamiento eficiente de los centros nacionales de control de calidad, posiblemente bajo la coordinación y orientación del ICAITI.

En el sector agrícola y en el agroindustrial, el verdadero obstáculo a la exportación no parece radicar tanto en identificar los mercados externos o en la posibilidad de producir a niveles competitivos de costo, sino que en la efectividad y coordinación de las diversas organizaciones que deben responsabilizarse de la solución de los múltiples problemas que involucra la exportación continua y en gran escala de estos productos.

Por este motivo, con el objeto de superar los obstáculos que impiden una mayor participación de los productos agrícolas no tradicionales en la exportación regional, se sugiere en otro capítulo la creación de los grupos de trabajo *ad hoc*, los cuales podrían estar integrados tanto por representantes del sector público a nivel nacional y regional que tengan poder de decisión en las materias a resolver así como por los principales productores, transportistas y otros sectores directamente interesados.

En base a las perspectivas de los mercados internacionales y al potencial de producción en los países del área, se mencionan a continuación las áreas prioritarias de desarrollo hacia el mercado exterior; incluyendo aquellas actividades que ya han iniciado exportaciones:

—Floricultura, principalmente rosas de tallo largo, claveles, crisantemos, orquídeas e incluyendo follajes ornamentales, bulbos y hojas o plantas ornamentales en macetas.

—Horticultura, en base a productos que tienen su principal mercado en la época de invierno en América del Norte y Europa (tales como el pepino, tomate, chile pimiento, berenjena, espárrago, etc.) y, en menor escala, legumbres especiales de consumo por parte de grupos étnicos en mercados externos, tales como la yuca, plátano, guisquil o chayote, okra, etc.

—Fruticultura, incluyendo principalmente la piña, melón, fresa, papaya, aguacate y, a más largo plazo, cítricos y otros productos.

Cabe mencionar, finalmente, que se han omitido de esta lista una serie de productos agrícolas cuyo mercado externo demanda un producto procesado o elaborado y no fresco.

b) *EL SECTOR GANADERO BOVINO*

Este es uno de los sectores que ha mostrado un crecimiento más dinámico hacia el exterior en los últimos años, al subir la exportación de carne bovina de 24.9 millones de dólares en 1966, hasta los 66.9 millones de dólares en 1970, situándose en el cuarto lugar de importancia en las exportaciones totales de la región.[20]

De acuerdo con las proyecciones de GAFICA, suponiendo un crecimiento de la demanda interna de carne de res equivalente a un 7 por ciento anual durante la década y un incremento importante del futuro consumo de la carne de aves y porcina, se espera alcanzar en 1980 una exportación equivalente de alrededor de 130.300 toneladas métricas de carne deshuesada, que representa casi el doble de la cantidad exportada en 1970, que fue de 65.900 toneladas métricas.[21]

Debe señalarse que este crecimiento de la oferta exportable de carne junto con el mejoramiento del patrón de alimentación regional, está sujeto tanto a la ampliación de la frontera agrícola como al mejoramiento de los pastos y una mayor tecnificación de la explotación ganadera. En este sentido, también deberán aprovecharse las posibilidades de exportación de carne procesada incluyendo la carne congelada, en filetes, molida y en cubos, empacada en porciones controladas para distribución directa al consumidor, así como la elaboración de otros subproductos, tales como vísceras, embutidos y extractos medicinales derivados de órganos animales. Estos procesos permiten incorporar un mayor valor agregado al producto exportado y, además, utilizar productos de calidad inferior.

c) *EL SECTOR DE PRODUCTOS DEL MAR*

Las investigaciones realizadas dentro del Proyecto Regional de Desarrollo Pesquero en Centroamérica indican que, si bien la pesca vecina a las costas centroamericanas parece estar aproximándose al límite de su aprovechamiento con fines de exportación, la pesca de alta mar frente a dichas costas, ofrece posibilidades que actualmente no están siendo debidamente aprovechadas por los países de la región.

---

[20] Ver *addendum* de este anexo y SIECA, *Estado actual y perspectivas del desarrollo de la ganadería bovina y producción de carne en los países del Mercado Común Centroamericano*, SIECA/70/VII-4/27/Rev. 1, Guatemala, noviembre de 1971.

[21] Ver Grupo Asesor de la FAO a la Integración Centroamericana, GAFICA, *Proyecciones 1970-1980-1990*, cuadros 14 c y 15 r.

Las investigaciones sobre el potencial real de los recursos pesqueros de aguas profundas —especialmente del camarón— que realizó dicho proyecto, con el apoyo de las Naciones Unidas, concluyó en 1972. Entre otras conclusiones, se señala que se requerirán tanto flotas y embarcaciones de mayor envergadura, como empresas pesqueras mejor organizadas y de mayor capacidad económica. Ha sido hasta muy recientemente que los países centroamericanos han orientado esfuerzos hacia la organización comercial de su sector pesquero y al desarrollo de esta industria, tanto con fines de exportación como de abastecimiento interno.

A título ejemplificativo, puede mencionarse el caso de una empresa de capital mixto que está organizándose en El Salvador para la pesca del atún con fines de exportación, cuya dimensión le permitiría competir, técnica y financieramente, con las empresas de países desarrollados que operan en el mercado internacional.[22] Posiblemente este sea un sector en el que sería del caso considerar la formación y operación de no sólo empresas de coinversión, sino también de empresas multinacionales centroamericanas, dentro de un desarrollo comercial e integral de los recursos pesqueros, que se justificaría tanto desde el punto de vista de la magnitud de los recursos financieros y empresariales requeridos, como de la estructura institucional necesaria para evitar eventuales problemas jurisdiccionales con las aguas territoriales.

Una acción en este sector requeriría, aparte de la selección y capacitación de las tripulaciones respectivas, desarrollar una infraestructura portuaria ajustada a las exigencias de las embarcaciones requeridas para la pesca de especies tales como el atún, el bonito, el camarón y la langosta. Esta infraestructura podría aprovecharse para la atención de las embarcaciones regionales y también para ofrecer un servicio de reparaciones a barcos de otras nacionalidades que operan en el sector o que pudieran ser atraídos por una mano de obra de un menor costo. A la vez, permitiría desarrollar la industria naval en la región, al capacitar y entrenar mano de obra que, en etapas posteriores, pudiera emplearse en la construcción de barcos pesqueros de pequeño y mediano tonelaje. Más adelante se señala la construcción y ensamble de embarcaciones deportivas y de recreo, como una

[22] SIECA, *Inventario de programas y proyectos de desarrollo agropecuario*, cuadros preliminares, 71/VII 0/86, cuadro Nº 5.

de las áreas promisorias para la exportación, en base a la subcontratación industrial.

d) *EL SECTOR FORESTAL*

La topografía montañosa, las características de los suelos de una parte importante de la superficie de Centroamérica y la actual riqueza de algunas áreas boscosas de que dispone la región, permite prever que el sector forestal no sólo ofrece buenas perspectivas para contribuir al incremento de las exportaciones durante la década, sino que también puede sustituir un fuerte flujo de importaciones.

A pesar de que en los países centroamericanos, con la excepción de El Salvador, las tierras de aptitud forestal representan desde una tercera parte hasta la mitad de sus territorios, y que los productos forestales ocupan el sexto lugar en las exportaciones regionales a terceros países, la contribución del sector forestal al producto interno ha sido modesta, tanto desde el punto de vista de su potencial de exportación, como del de otras necesidades del mercado interno.

La ausencia de una política de desarrollo forestal al nivel nacional o regional que permita cuantificar, utilizar y proteger la riqueza existente —representada por bosques de coníferas y de maderas duras—, es probablemente uno de los obstáculos para el aprovechamiento de esta riqueza, que se caracteriza por utilizar abundante mano de obra poco calificada, especialmente en el sector campesino. Con el objeto de iniciar uan política forestal bien orientada, deberán intensificarse los programas de levantamiento aerofotogramétrico que, junto con facilitar la localización de masas forestales de importancia comercial, permite establecer fronteras entre los terrenos forestales y las de otras categorías de uso de la tierra. La clara vocación forestal de áreas topográficamente más accidentadas para la producción de coníferas maderables, así como la de tierras de bosque subtropical húmedo y muy húmedo, frente a una utilización agrícola o ganadera más intensiva, sugiere la conveniencia de incorporar a la vida económica estos extensos territorios, sobre la base de un aprovechamiento forestal adecuado y permanente. Este debe incluir no sólo la explotación racional de los bosques, sino también la reforestación de áreas marginales para otros usos agrícolas. Cabe mencionar que esta actividad, además de contribuir a detener la erosión, que está afectando severamente algunas partes de la región, es una importante fuente de ocupación, ya

que se estima que la plantación de una hectárea de bosque requiere de 18 días-hombre de trabajo.

Por otra parte, la aplicación de una política forestal efectiva precisará contar con instituciones que, además de su preparación técnica, cuenten con la debida autoridad para planificar, aplicar y responsabilizarse de la política forestal. Debido a que el Estado es el propietario de una parte importante de los bosques de la región, con la venta de la madera que pueda producirse al ejecutar una política dinámica de aprovechamiento forestal, debería poder sufragar parte de los gastos de estas instituciones.

En cuanto a las posibilidades de exportación que presenta este sector, si bien, por la falta de actualidad de muchos de los inventarios forestales existentes en la región, no se conoce con detalle los volúmenes maderables por especie, la información disponible permite augurar buenas perspectivas para el desarrollo de este sector que ofrece mercados externos de gran y creciente importancia. La política de exportación debería tender a incorporar el mayor valor agregado posible a madera y evitar la exportación de madera labrada en trozos, o simplemente trabajada, a no ser con el exclusivo propósito de introducir una nueva especie en el exterior.

Desde el punto de vista de la producción, se considera necesario tener presente que, en el caso de los países centroamericanos, las economías de escala suelen adquirir particular relevancia en el sector forestal, debido a que generalmente los proyectos requieren de importantes inversiones en infraestructura. Ello generalmente exige desarrollar poblaciones, habilitar un sistema eficiente de carreteras, construir o modificar puertos y otras acciones, lo que hace de particular importancia procurar la coordinación de los planes de desarrollo forestal con el de los demás sectores, tanto al nivel nacional como al regional.

En cuanto a los tipos de productos en los que convendría concentrar esfuerzos de producción para la exportación, aparte de la celulosa, la pasta química, el papel kraft y corrugado medio, producido en plantas que utilicen tanto el bosque de coníferas como el de especies latifoliadas de menor valor y que en parte importante se exportarían en forma de cajas con los productos agrícolas frescos y la producción agroindustrial, se pueden mencionar:

—La madera de coníferas y las semiduras, tanto aserrada como precortada, acepillada o predimensionada para usos diversos, elementos de casas prefabricadas, molduras, y otros.

—Las maderas duras, tanto aserradas como particularmente en forma de molduras, pisos, maderas precortadas, muebles y partes de muebles (incluso para aparatos electrónicos para la reproducción del sonido) y también la madera contrachapada son campos potenciales para la exportación.

Debe señalarse que la posición geográfica del Istmo es muy favorable para la exportación de estos productos y, en medida importante, el éxito de estas iniciativas dependerá de la capacidad de la región para aprovechar dicha circunstancia, particularmente con la zona del Caribe y Norteamérica. A la vez, debe tomarse en cuenta la importancia de mejorar las facilidades y el servicio de transporte, así como la reducción de las tarifas correspondientes, especialmente para la exportación regional de los productos cuyo peso, en relación al valor, sea elevado.

En lo posible también deberán desarrollarse proyectos industriales forestales sobre la base de complejos integrados, en cuyo organización la empresa multinacional centroamericana puede desempeñar una función de gran importancia; particularmente en aquellos proyectos que también incluyan una sustitución de importaciones, como es el caso del papel kraft para la fabricación de envases que requieren los países de la región.

Estos grandes proyectos, a la vez, requerirán de una política de reforestación, regeneración y conservación forestal, para cuyo efecto será necesario intensificar los esfuerzos que se realizan en este campo. Es probable que debido a la variedad de climas y regímenes pluviales que presenta la región, también se puedan adaptar especies que ofrecen un desarrollo económicamente más ventajoso que muchas de las que actualmente integran el bosque centroamericano,[23] así como investigar los usos industriales de maderas actualmente no explotadas comercialmente.

[23] Puede señalarse, por ejemplo, que el crecimiento medio, en volumen sólido por hectárea al año, es del orden de 17 m³ para el pino radiata en Chile y supera los 20 m³ en el caso de las plantaciones de eucaliptos en el Brasil, ambas especies de origen no sudamericano, adaptables a climas tropicales templados. Asimismo, el ICA ha logrado adaptar especies de rápido crecimiento de origen asiático para los climas tropicales húmedos de Centroamérica.

e) *EL SECTOR MINERO*

La importancia que este sector pueda alcanzar en la exportación de los países centroamericanos dependerá en gran medida de la efectividad de la política de desarrollo minero.

Considerando la estructura geológica que caracteriza la región, es posible que posea recursos minerales de importancia actualmente desconocidos y que puedan agregarse en un futuro a las materias primas como la bauxita, los minerales de plata, zinc, plomo y níquel y otros que ya se explotan o se proyecta explotar. Por ello sería de importancia ampliar los programas que se están llevando a cabo en el campo de la investigación geológica y extenderlos a la explotación de posibilidades de exportación de mineral en forma procesada, a manera de incorporar un mayor valor agregado e integrar esta actividad al desarrollo industrial y a la exportación.

En este sentido, cabe mencionar, la tendencia de los países proveedores de materias primas no renovables, de negociar tecnologías de producción y procurar una participación nacional directa en las empresas que benefician y comercializan estos recursos.

f) *EL SECTOR INDUSTRIAL*

En principio, la estructura actual del sector industrial de los países centroamericanos debería reflejar los campos potenciales para el desarrollo de las exportaciones industriales. No obstante, en la medida que en el pasado este desarrollo se fundamentó principalmente para el abastecimiento de un mercado interno regional, su estructura actual no es necesariamente un buen indicador de su potencial exportador. De aquí que las exportaciones de manufacturas centroamericanas en la próxima década dependerán no sólo de la adaptación que puedan hacer las industrias actuales para cumplir con los requisitos del mercado internacional, sino también del establecimiento de actividades manufactureras, desde un inicio, se orienten hacia este mercado. Asimismo, tanto en la adaptación de la industria existente como en el establecimiento de nuevas industrias, es necesario considerar las posibilidades de subcontratación o procesamiento complementario con el exterior, para evaluar la contribución potencial del sector fabril a las exportaciones de la región. Los dos primeros aspectos antes mencionados serán objeto de discusión en las páginas siguientes, y el tercero en un acápite aparte inmediatamente posterior.

i) Capacitación de las industrias existentes para la exportación

En el desarrollo de las exportaciones de manufacturas durante la próxima década, un papel muy importante le toca jugar a la industria regional establecida tanto con capital centroamericano como con recursos financieros extranjeros o mixtos. Sin embargo, puesto que los obstáculos que enfrentan estos dos tipos de empresas para reorientarse en mayor grado a la exportación son, en muchos casos, de distinta naturaleza, es conveniente hacer una diferenciación entre ambas.

En el caso de la industria local, uno de los factores más importantes es la falta de motivación o conciencia de exportación, junto con los problemas que presentan las condiciones actuales de producción.

Respecto al primero de estos problemas, cabe mencionar que el hecho de estar operando dentro de un mercado altamente protegido y menos exigente que el internacional, ha dado como resultado una muy débil motivación para tratar de conquistar mercados externos a la región. A estas causas, cabe agregar el desconocimiento general de las oportunidades que ofrece el mercado internacional y los obstáculos que representan la disponibilidad y los costos de los servicios especializados para la exportación, en campos tales como el almacenamiento, el transporte, etc.

Esto es tanto el caso con las empresas de capital local como las de capital extranjero; sin embargo, por lo que respecta al segundo grupo de empresas, debe recordarse que éstas, en muchos casos, son empresas multinacionales que se orientan en su mercadeo de acuerdo a planes establecidos por su casa matriz. Por ello, la decisión de exportar fuera de la región no necesariamente compete a la administración de la filial establecida en Centroamérica. Las empresas multinacionales que ya están vendiendo fuera de la región, como algunas en el sector farmacéutico, eléctrico y alimenticio, lo han podido hacer debido a una cesión de estos mercados a la planta local por las respectivas casas matrices. (Véase sección III del anexo 9.)

Esto ilustra una tendencia general saludable de dichas empresas hacia la intensificación de la competencia en el mercado internacional y a la complementación de la producción de sus filiales en distintos países que, aún tratándose de transacciones internas dentro de la empresa multinacional, favorecen el comercio de los países en donde están establecidas.

La legislación centroamericana que se adopte con respecto a la empresa multinacional y a la inversión extranjera directa, debiera con-

tener disposiciones que prohíban el seccionamiento de mercados, la exportación de obsolescencia tecnológica, la obligación de comprar a filiales en el exterior determinadas materias primas o productos semielaborados, etc.; prácticas que pueden convertirse en un obstáculo infranqueable para la exportación por parte de la empresa establecida en Centroamérica a otros mercados. De esta manera las empresas internacionales, especialmente en su etapa multinacional, podrían convertirse en un importante factor dinámico de las exportaciones regionales, dado su capacidad y especialización en la transferencia de productos, tecnologías, capital y capacidad empresarial.

En cuanto a la capacitación de las empresas centroamericanas interesadas en exportar, para atender los requisitos de los mercados externos se requiere de programas específicos orientados hacia la solución de problemas relacionados con las diversas fases del proceso productivo, incluyendo la asistencia técnica en materia de organización y administración, control de costos y control de calidad, mercadeo y comercialización, etc. En muchos casos, se requerirán cambios fundamentales en los procesos productivos, en el tipo de los insumos utilizados, en la organización interna y en otros aspectos; lo cual, a su vez necesitará del financiamiento adecuado. Sobre este particular, se han indicado en capítulos anteriores algunas medidas que convendría tomar y las instituciones que podrían hacerse cargo de ejecutarlas.

ii) Identificación de áreas promisorias

En base al desarrollo relativo de las distintas ramas industriales en la región, a las exportaciones emergentes de artículos manufacturados, y al potencial de mercados para algunos productos específicos, pueden citarse las siguientes áreas que, a nivel regional, y sin pretender que constituyan un listado exhaustivo, son promisorias para un desarrollo de manufacturas:

—La industria alimenticia y de bebidas, destacando las frutas y legumbres procesadas, carnes procesadas y preparados de carne, subproductos procesados de la carne, enlatados de pescados y mariscos (especialmente atún, langosta y camarón), bebidas alcohólicas diversas, tabacos, preparados de azúcar y de cacao, principalmente confitería, chocolates y conservas azucaradas, nueces comestibles, principalmente de marañón y, macadamia, así como ciertos productos para la alimentación animal, etc.

—Especias (particularmente la pimienta gorda, cúrcuma, vainilla, nuez moscada y achiote, etc.) extractos de plantas medicinales y de otras plantas, incluyendo los aceites esenciales.

—La industria textil y de vestuario incluyendo tejidos planos de algodón, y manufacturas de tejidos pesados de algodón, tales como toallas, colchas, cortinajes, etc., y confecciones tanto de tejidos de algodón como de sus mezclas.

—Manufacturas de madera, incluyendo muebles desarmables, partes de muebles, parquet y revestimientos decorativos de madera, puertas de madera sólida, así como molduras, maderas dimensionales y otros productos.

—Manufacturas de cuero, tales como calzado de trabajo, otros tipos de calzado, artículos seleccionados de viaje, decorativos y prendas de vestir.

—Manufacturas diversas, tales como artículos de regalo de madera, de fibras burdas, de mármol, de cuero y artesanía diversa.

Para fines de la ejecución de la estrategia de exportaciones, deberá realizarse una identificación de las industrias con mayores posibilidades de exportación, mediante un inventario selectivo de carácter muy específico que permita un conocimiento real de las capacidades actuales y potenciales de producción y de competencia internacional a nivel de empresa, en los grupos seleccionados de productos y que contempla tanto la exportación directa, como la hecha por medio de la subcontratación externa de partes y componentes.

De este inventario debieran resultar las bases y criterios para definir los estímulos e incentivos que sean necesarios y las medidas concretas para la adaptación de productos y la reconversión, modernización o complementación de empresas existentes, con el objeto de racionalizar las producciones y compatibilizar su eficiencia con la requerida para competir en el mercado internacional.

iii) Establecimiento de empresas orientadas a la exportación

En vista de los esfuerzos necesarios para crear una conciencia exportadora en la industria existente y para capacitarla a alcanzar los niveles de eficiencia productiva y empresarial competitiva en mercados internacionales, de igual o mayor importancia es la promoción del establecimiento de empresas y actividades que, desde un inicio, tengan esa orientación y la debida factibilidad técnico-económica.

Además de las ventajas que la región puede ofrecer en función de sus recursos naturales y humanos o de localización respecto a determinados mercados consumidores, es necesario adoptar un sistema de estímulos para el establecimiento preferencial de empresas de exportación en Centroamérica, en relación a aquellas que se orienten al mercado interno o aquellas que puedan ubicarse en otras áreas que ofrezcan condiciones iguales o similares a la región.

En el pasado, muchas de las empresas que se establecieron en Centroamérica tenían dentro de sus objetivos el dedicar parte de su capacidad instalada a la producción para exportación a fuera del área. Sin embargo, en la mayoría de los casos, este último objetivo no llegó a materializarse debido a que, entre otros, el mercado interno resultaba menos complicado y, a corto plazo, más remunerativo. Por otra parte, no existe ni en la legislación ni en el esquema institucional vigente, los incentivos u otros mecanismos para hacer cumplir a esas empresas con su propósito original.

De aquí que, dentro de la estrategia global del desarrollo de Centroamérica, es necesario no sólo racionalizar la protección efectiva del mercado interno regional, sino también adoptar un sistema de incentivos específicos para la promoción del establecimiento de actividades productivas orientadas a la exportación, cuyos elementos esenciales fueron discutidos en el capítulo anterior. Es conveniente resaltar que, para este fin, los incentivos de tipo financiero y crediticio son de singular importancia no sólo como mecanismo de promoción *per se*, sino también como instrumento de política para influenciar la estructura del capital de las empresas y la canalización de recursos hacia los sectores prioritarios que se quiera desarrollar. (Véase anexo 3).

Aparte de los sectores prioritarios para el desarrollo de exportaciones antes mencionados, es conveniente resaltar para el establecimiento de nuevas empresas, los siguientes criterios de evaluación:

1. Impacto neto sobre la balanza de pagos, tanto por concepto de exportaciones como de afluencia de capital y financiamiento externos;

2. Grado de aprovechamiento de recursos naturales, mano de obra, y de otras capacidades e insumos locales que contribuyen a un alto valor agregado;

3. Contribución a la diversificación tanto de productos como de mercados de exportación;

4. Transferencia de tecnología e influencia sobre posibles cambios estructurales y efectos de eslabonamiento anteriores y posteriores; y

5. Contribución a crear una conciencia exportadora y su efecto de demostración sobre el inversionista centroamericano y, especialmente, el sector empresarial regional.

iv) *La industria de procesamiento complementario con el exterior*

Una de las formas de lograr un desarrollo a corto plazo de la exportación de manufacturas es por medio de la subcontratación industrial externa y de las actividades de procesamiento de importación-exportación industrial (o sea las conocidas como de "maquila"). Esta última puede también calificarse como subcontratación industrial, ya sea cuando se trata de producir insumos destinados a ser utilizados por el contratante en el exterior, o de empresas procesadoras de insumos importados (o "maquiladoras") y que posteriormente son exportados como productos finales o intermedios.

La composición del capital de estas empresas puede ser exclusivamente local, mixto con participación mayoritaria o minoritaria del capital local, o bien de propiedad exclusiva de la empresa contratadora. La empresa mixta podría ofrecer mayor estabilidad a las actividades al aglutinar los intereses del contratador con los del contratista.

La contribución de estas empresas y tipos de actividad industrial a la economía, generalmente supera el simple saldo favorable de divisas en la exportación, debido al aporte del conocimiento y tecnología, técnicas de administración, capacitación y empleo del personal, financiamiento externo y control de calidad, además de simplificar los problemas derivados de la comercialización externa. Otro aspecto de interés radica en la posibilidad de lograr resultados en un corto plazo y en una forma relativamente independiente del nivel general de eficiencia y desarrollo industrial. Asimismo, mediante programas racionalmente concebidos puede contribuir a la sustitución de importaciones y crear eslabonamientos favorables para el desarrollo industrial.[21]

Puede mencionarse que tanto la actividad maquiladora como la subcontratación industrial, no obstante ser un fenómeno reciente, han adquirido gran importancia en el fomento de las exportaciones industriales y de servicios, no sólo en países en vías de desarrollo, sino también en ciertos países industrializados. Entre los primeros pueden ci-

21 *Subcontracting - Its Role in Industrial Development* ID/WG.41.2, ONUDI, junio de 1969.

tarse en orden de importancia, México, Hong Kong, Taiwan y la República de Corea y, entre los segundos, a la República Federal Alemana, Canadá, Japón, el Reino Unido, Benelux, Suecia, Francia e Irlanda.

Hasta 1969, prácticamente sólo los Estados Unidos empleaba este tipo de mecanismos y continúa siendo el mayor mercado para la subcontratación y el maquilado industrial. En la actualidad, crecientes costos de la mano de obra en el Japón y en los países de la Comunidad Económica Europea, conjuntamente con la política restrictiva de inmigración de mano de obra adoptada recientemente por ésta, han inducido un rápido desarrollo de estas operaciones en dichos mercados, particularmente en Japón y la República Federal Alemana.

Entre las actividades productivas en donde más frecuentemente se utiliza este tipo de contratación, pueden citarse el vestuario de todo tipo, muñecas y otros juguetes, el ensamble de aparatos y partes para radio, televisión, equipo de sonido y aparatos electrónicos; aparatos eléctricos para el hogar; máquinas y partes para máquinas de oficina; instrumentos científicos; partes de vehículos automotores, aviones y equipo aeronáutico, embarcaciones de todo tipo, etc. Frecuentemente, en el caso de equipos, las actividades de contratación incluyen no sólo el ensamble del producto final, sus partes y componentes, sino también la reparación de los mismos.

A título ejemplificativo del volumen de operaciones de maquilado y subcontratación en su principal mercado, cabe citar que la industria de los Estados Unidos de América, en el curso de 1970 importó bajo este tipo de contratación, bienes manufacturados por un total de 2.210 millones de dólares, en los que se había incorporado en el extranjero la suma de 1.672 millones.[25]

Ese año, México exportó a los Estados Unidos, mediante la mencionada legislación, productos por una suma superior a 211 millones de dólares, con un valor agregado local equivalente a unos 78 millones de dólares. Los países centroamericanos, en donde estas actividades se están apenas desarrollando, sólo llegaron a exportar por aproximadamente un millón de dólares en valor total.[26]

---

[25] FRANCIS MASSON, *op. cit.* Según tabulados del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, las importaciones de 1971 ascendieron a 2.768 millones de dólares, con un valor agregado de 2.196 millones.

[26] FRANCIS MASSON, *op. cit.*

Los países centroamericanos podrían participar más intensamente en esta actividad, especialmente teniendo en cuenta su cercanía con los Estados Unidos de América, a importantes vías de comunicación con los mercados europeos, así, como el costo relativamente más bajo de su mano de obra. Con respecto a la capacitación de ésta, las industrias centroamericanas que operan en este sector han tenido experiencias muy positivas y, es más, han podido adiestrar a obreros en tiempos menores a los requeridos en otros países del mundo.

Es importante, por lo tanto, estudiar a nivel regional las ventajas relativas de este tipo de industrias así como los métodos establecidos que fijen la subcontratación y maquila internacional. El enfoque regional también daría un mayor poder negociador frente a las empresas internacionales. Entre las ventajas que ofrece esta actividad, aunque algunas ya han sido señaladas, pueden mencionarse las siguientes:

—al coordinarse con otras políticas de desarrollo, puede hacer un aporte a la economía considerablemente superior al monto neto de las divisas generadas por la exportación, al vincularse a la política de sustitución de importaciones y promover la inversión externa, contribuyendo así a incrementar, significativamente la capacidad para importar;

—puede operar de manera eficaz y relativamente independiente del nivel general de desarrollo de la rama industrial a que pertenezca y, a la vez, contribuir a la generación de empleo y en la capacitación del personal local;

—en ciertos casos permite lograr economías de escala y ajustar las producciones a un nivel de alta eficiencia, aparte de facilitar la introducción de tecnologías más avanzadas;

—puede tener un importante "efecto de demostración" sobre la industria local, sus técnicas de producción, de control de calidad y de gestión así como sobre la conciencia exportadora del sector empresarial, aparte de modelar empresarios capacitados para operar en los mercados externos;

—contribuye a diversificar la producción manufacturera exportable, a una mayor especialización y, considerada al nivel regional, puede promover complementaridades dentro del proceso de integración;

—puede contribuir a establecer eslabonamientos anteriores y posteriores, por lo que conviene estimular, paulatinamente, la incorporación de partes y componentes regionales;

—reduce el problema y el costo de la comercialización externa, creando nuevos canales y estimulando el contacto con los mercados mundiales.

También procede estar consciente de los riesgos que ofrecen, tanto la industria maquiladora, como la subcontratación externa, a fin de tomarlos en cuenta al considerar las condiciones en que se estimule esta actividad. Entre estas desventajas pueden mencionarse las siguientes:

—existen casos en los que el propósito que guía al contratador foráneo es suplir eventuales déficit de abastecimiento, lo que imprimiría inestabilidad a la correspondiente actividad y la hace muy vulnerable a cualquier recesión en el país contratador;

—frecuentemente este tipo de operaciones están sujetas a disposiciones legales especiales y a interpretaciones arancelarias, así como a reacciones en el sector laboral en los países de destino, que pueden variar en un futuro el marco institucional que las ampara. Por ello es importante seleccionar áreas donde el poder negociador del contratante en el país de origen, garantice un cierto respaldo a la posición del subcontratista o maquilador;

—debido a la fuerte competencia internacional en algunos campos, y a la diferencia del poder negociador entre las partes, los tipos de manufacturas y los precios pagados por los contratistas, pueden ser desfavorables para el subcontratador o maquilador. Esta situación, que no ha sido abordada todavía al nivel internacional, ha sido motivo de disposiciones tendientes a evitar situaciones injustas, particularmente en el Japón;

—en algunas de las industrias más dinámicas, tales como ciertas ramas de la electrónica, es frecuente que se trate de subcontratar o maquilar aquellos productos que desde el punto de vista tecnológico o comercial ofrecen mayor riesgo, introduciendo así, un factor más de inestabilidad en tales actividades. Por esto, resulta aconsejable dar preferencia a productos cuya tecnología es más estable y que al competir sobre una base de precio y calidad, obligan a las empresas contratadoras a un mejor aprovechamiento de los factores de producción;

—de todas las desventajas, probablemente la más seria es la dependencia del subcontratista de tipo "cautivo", vale decir, el que depende de un solo comprador externo; lo que a veces se traduce en

que el contratador tome ventaja de tal situación, especialmente en materia de precios, inventarios de productos y plazos de entrega.

Si bien esta actividad debe estar básicamente orientada a la exportación, conviene prever la posibilidad de que el maquilador o subcontratista venda parte de su producción en el mercado interno. Al respecto, no presenta mayores problemas la actividad desarrollada por empresas cuyo capital es principalmente regional y cuya fabricación cumple con los requisitos regionales de origen, pero pueden presentarse dificultades cuando se trata de empresas extranjeras —particularmente con las internacionales— que entran a competir con productores locales sin los recursos técnicos y financieros de aquellas empresas.

Especialmente en sus comienzos, y en algunos casos, puede convenir vincular esta actividad con la instalación de parques industriales asociados a zonas francas, lo que permite reducir los costos de infraestructura física y abaratar los servicios respectivos, así como facilitar el control de la exportación, la tramitación aduanera y la incorporación de insumos manufacturados localmente.

VI. INSTRUMENTOS Y MECANISMOS PARA LA EJECUCIÓN DE LA ESTRATEGIA DE EXPORTACIONES

En este capítulo se identifican algunos de los principales instrumentos y mecanismos que será necesario adoptar para la ejecución de la estrategia de desarrollo de exportaciones para la próxima década. Puesto que varios de estos elementos han sido tratados anteriormente en relación con otros aspectos de dicha estrategia, el grado de detalle con que se discuten en este capítulo será el estrictamente necesario para calificarlos dentro del sistema de instrumentos de política, evitando así duplicaciones innecesarias. Consecuentemente, se dará un tratamiento más amplio a aquellos otros mecanismos e instrumentos no mencionados con anterioridad.

Aunque en forma un tanto arbitraria, para fines de ordenamiento se ha hecho una diferenciación entre mecanismos e instrumentos de ejecución de la estrategia. Se ha considerado como instrumento aquellas medidas que contribuyen a conformar el ambiente institucional propicio para el desarrollo de las exportaciones, en tanto que en los mecanismos se incluyen aquellas estructuras y medidas más directa-

mente relacionadas con las actividades de exportación *per se*. Aun cuando se reconoce que los instrumentos de política que serán mencionados de acuerdo a esta diferenciación, a su vez, implican la existencia o necesidad de desarrollar otra serie de mecanismos propios de su naturaleza y área de acción, su consideración específica rebasa el alcance de esta discusión.

1. INSTRUMENTOS PARA LA EJECUCIÓN DE LA ESTRATEGIA

A continuación se mencionan algunos instrumentos que se consideran esenciales para crear las condiciones económico-institucionales y la conciencia de exportación.

a) *RÉGIMEN DE ESTIMULOS A LA EXPORTACIÓN*

Uno de los instrumentos para la ejecución de la estrategia de exportaciones, es el régimen de estímulos que pueda adoptarse en materia arancelaria, aduanera, fiscal, monetaria y de otra naturaleza, para incentivar la producción y la comercialización hacia mercados externos; aspectos éstos que fueron tratados en detalle en el capítulo IV anterior.

b) *RÉGIMEN CREDITICIO Y FINANCIERO*

Tal y como fue indicado en el capítulo III, la existencia de programas financieros y crediticios tanto para inversiones como para las operaciones de pre y post embarque, reviste singular importancia para el fomento de exportaciones en Centroamérica, ante la necesidad de establecer nuevas actividades de exportación, de adaptar las existentes de los mercados externos y de colocar las exportaciones regionales a niveles de competencia internacional en lo que respecta a las condiciones financieras de venta. La importancia de estos programas como instrumento de desarrollo reside, además, en su influencia sobre la canalización de recursos hacia sectores y actividades prioritarias y sobre la posible composición y estructura de capital de las empresas exportadoras (ver páginas 80 a 86).

c) *RÉGIMEN DE TRATAMIENTO DE LA INVERSIÓN Y EMPRESAS MULTINACIONALES EXTRANJERAS*

Aunque el tema de la inversión extranjera se trata en mayor detalle en el anexo 9 de este estudio, por la importancia que tiene el capital

extranjero y la empresa multinacional para el desarrollo y operación de empresas de exportación, es importante mencionar la adopción del régimen que las norme, como uno de los instrumentos para la ejecución de la estrategia de las exportaciones.

En este sentido, es conveniente destacar que dicho régimen debe remover los obstáculos que impiden a las empresas multinacionales existentes exportar fuera del Mercado Común, prevenir el traslado de obsolescencia tecnológica y establecer disposiciones favorables al área relativas a licencias, patentes, marcas, regalías, etc. Asimismo, éste deberá ser un instrumento para estimular el establecimiento selectivo en Centroamérica de empresas extranjeras o internacionales orientadas a la exportación y la participación del capital nacional o regional en la estructura de dichas empresas.

De igual forma, este régimen deberá alentar la formación de empresas regionales centroamericanas, cuyo papel en el fomento de las exportaciones se señala más adelante.

d) *PROGRAMAS INTEGRADOS DE INVESTIGACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA*

Uno de los instrumentos más importantes para el desarrollo de exportaciones, serían los programas regionales integrados de investigación y asistencia técnica orientados hacia las empresas de exportación y el sector exportador, que adopten, para este fin, los organismos del sistema de la Comunidad Económica Centroamericana (véase anexo 11) en sus respectivos campos. Por lo que respecta a las áreas prioritarias que serían objeto de atención por parte de dichos programas, pueden citarse las siguientes:

—Aspectos técnicos y operativos de los sistemas de estímulos a la exportación en los campos pertinentes, así como en los sectores de servicios directamente relacionados con el desarrollo de las exportaciones;

—Desarrollo y adaptación de productos para la exportación, incluyendo programas de investigación tecnológica, de mercados y comercialización internacional;

—Capacitación empresarial en aspectos de productividad, normalización y control de calidad, organización, administración, ventas, así como adiestramiento y capacitación de mano de obra; y,

—Mercadeo y comercialización internacional y técnicas de promoción de exportaciones, tanto para organizaciones del sector privado como del sector público.

Estos campos también podrían ser objeto de acción por parte de

la asistencia técnica internacional la que, en la medida de lo posible y en lo que se refiere a la estrategia regional de exportaciones, debiera ser canalizada hacia los programas integrados y los programas nacionales a nivel regional, a través de los organismos comunitarios.

e) *SISTEMA DE INFORMACIÓN COMERCIAL*

Considerando la dinámica de los mercados internacionales, los sistemas de documentación e información comercial son una de las bases fundamentales de un programa de exportaciones que, en el caso de Centroamérica por razones de costo y eficacia, debiera ser establecido a nivel regional. El objetivo básico de este instrumento sería mantener a los países del área informados de manera continua sobre oportunidades y condiciones de mercados externos, regulaciones arancelarias y de otra índole aplicables a sus productos de exportación, a través de una unidad central regional que comunique a los emergentes servicios nacionales de documentación e información con servicios similares que ofrecen algunos países desarrollados y ciertos organismos internacionales. También este servicio sería muy útil para mantener informados a compradores externos sobre las empresas y los productos centroamericanos de mayor interés.

f) *ACUERDOS COMERCIALES Y REPRESENTACIONES EN EL EXTERIOR*

En acápites anteriores de este documento se ha señalado la conveniencia y necesidad de que los países centroamericanos puedan celebrar acuerdos de liberación comercial y de complementación industrial con otros países y bloques de países, como un instrumento para ampliar sus mercados y fomentar sus exportaciones. Al igual, se ha hecho hincapié en las ventajas de las negociaciones conjuntas de Centroamérica frente a países y en foros internacionales como parte de su política comercial externa. También convendría combinar la representación comercial de los países centroamericanos en el exterior por medio de un sistema conjunto o coordinado de agregados comerciales y de representantes en los principales centros comerciales en los mercados de mayor interés para el área.

g) *RÉGIMEN DE PARQUES INDUSTRIALES Y ZONAS FRANCAS PARA LA EXPORTACIÓN*

El Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial prevé una legislación común para el tratamiento de zonas

francas. Dicha legislación cobra especial importancia en la próxima década por cuanto varios países del área han adoptado o están en el proceso de adoptar legislación normativa para el establecimiento y operación de zonas francas y parques industriales; existen, además, proyectos de establecimiento de dichas zonas y parques en distintas etapas de ejecución.

En otros países en vías de desarrollo, éste ha sido un instrumento efectivo para estimular la empresa industrial dedicada a la exportación. Una de las ventajas que ofrecen dichas instalaciones es establecer servicios comunes de distinta naturaleza en condiciones más favorables, facilitar la capacitación de la mano de obra y, en la medida que estén asociados a zonas francas, puede simplificar grandemente los procedimientos de importación y exportación, tanto desde el punto de vista de la empresa, como del control fiscal y aduanero por parte del Estado. Asimismo, contribuyen a crear eslabonamientos industriales y economías de aglomeración, además de ser un instrumento útil para influir en la localización de las empresas y en la orientación del desarrollo industrial en áreas o zonas de particular interés para un país o región.

2. MECANISMOS PARA LA EJECUCIÓN DE LA ESTRATEGIA

Existe una amplia gama de mecanismos que pueden ser utilizados para fomentar y promover el desarrollo de exportaciones no tradicionales. Sin pretender presentar una lista exhaustiva, a continuación se señalan algunos que, en vista de la situación centroamericana, se consideran de mayor importancia para la ejecución de la estrategia de exportaciones en la próxima década.

a) *LA EMPRESA MULTINACIONAL CENTROAMERICANA*

Para conferir mayor efectividad a la programación industrial, contribuir a una distribución más equitativa de los costos y beneficios del esfuerzo de industrialización, así como facilitar la competencia y la comercialización externa, la empresa multinacional centroamericana es un mecanismo institucional de particular importancia, a cuyo estudio y posible creación debe darse gran prioridad.

Conviene mencionar que en la subregión andina éste ha sido uno de los objetivos fundamentales del Régimen Uniforme de la Empresa Multinacional que reglamenta el tratamiento aplicable al capital sub-

regional. Este régimen persigue el cumplimiento del principio del desarrollo equilibrado y armónico, la distribución equitativa de los beneficios de la integración, la reducción de las diferencias de desarrollo existentes entre los países miembros del Acuerdo de Cartagena y el fortalecimiento de la capacidad de la subregión para competir en los mercados de terceros países. Los países del Pacto Andino prevén que la empresa multinacional andina permitirá materializar dichos propósitos y constituirá el elemento ejecutor de la programación subregional, así como de la ejecución de proyectos cuyo costo, magnitud o complejidad tecnológica impidan su realización por uno solo de los países. Los principales elementos que permitirían distribuir entre los países los costos y beneficios de los proyectos, serían tanto la adecuada distribución del capital social de las empresas entre los inversionistas de los países de la subregión, como la definición de la participación de los inversionistas extranjeros en su capital social.

Este régimen contiene indicaciones útiles para estimular la creación de empresas multinacionales centroamericanas, especialmente las disposiciones que establecen la forma de sociedad anónima para dichas entidades, obviando la necesidad de armonizar previamente las leyes nacionales en esta materia. Consecuentemente, es aconsejable que los órganos de la Integración Económica Centroamericana elaboren las bases de creación de estas empresas e impulsen su establecimiento, tomando en cuenta la contribución que puedan hacer en el fomento de las exportaciones regionales.

b) *EMPRESAS DE COMERCIALIZACIÓN Y CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN*

Desde el punto de vista de la comercialización, son pocas las empresas centroamericanas que han alcanzado niveles de desarrollo y de exportación que les permitan mantener servicios propios de venta al exterior, o abrir representaciones o sucursales en los mercados externos. Con frecuencia en América Latina las exportaciones de bienes industriales se efectúan por intermedio de las llamadas "terminales" de las empresas internacionales. Se trata generalmente de bienes intermedios o semimanufacturados que los proveedores nacionales suministran a dichas empresas, cuando por distintas razones a éstas les conviene colocarlas en otros países, casi siempre inducidas por disposiciones aplicadas en el país exportador. Las empresas nacionales o regionales que producen bienes de consumo final, debido a que no disponen de canales adecuados de comercialización en el exterior, generalmente no pueden

competir ventajosamente en los mercados internacionales, aparte de otras limitaciones que, por razones de calidad, precio o insuficiencia en el volumen de la oferta, reducen sus posibilidades de venta.

En el caso centroamericano, esta situación puede hacerse extensiva al sector exportador agrícola no tradicional y al agroindustrial, en los que sería aconsejable actuar con celeridad con el objeto de aprovechar las posibilidades que ofrecen los mercados externos.

A continuación se presentan algunas iniciativas que pudieran adoptarse en torno a las empresas agrícolas de comercialización, así como otras formas empresariales más adecuadas para la comercialización externa en el sector industrial. Sin embargo, previamente sería conveniente mencionar que las empresas de comercialización, independientemente de su orientación sectorial, deben ser estimuladas específicamente, no sólo dentro del régimen de estímulos arancelarios, fiscales y aduaneros, sino también dentro del sistema financiero, crediticio y de asistencia técnica.

i) La empresa agrícola de producción y comercialización

Ha sido motivo de amplia discusión en el área la conveniencia a largo plazo de desarrollar dos economías paralelas aunque convergentes de producción agrícola; una para atender el mercado local y otra con fines fundamentalmente de exportación, pero de estructura y naturaleza distinta de la que ha existido tradicionalmente en el sector agrícola exportador. En general, parece haber consenso en que, sin descartar los esfuerzos que en pro del perfeccionamiento del actual régimen de tenencia de la tierra y de organización económica-institucional de la agricultura, incluyendo la tecnificación del sector y la expansión de la frontera agrícola —cuya motivación y objetivos tienen un gran alcance social— es imprescindible desarrollar proyectos específicos e integrales; tanto agrícolas como agroindustriales, orientados a la exportación.

La experiencia de las inversiones extranjeras y el éxito con que han operado en este sector, indica que se ha debido no sólo a sus métodos de explotación y comercialización, sino también a la capacidad administrativa, al acceso a los mercados y al monto de los recursos financieros aplicados, la inconveniencia de estas iniciativas parece haber estado en su organización como fuertes enclaves foráneos relativamente poco integrados a la economía nacional y que, en ciertos casos, han llegado a amenazar el poder discrecional y los campos de autonomía de las decisiones nacionales.

Muchas explotaciones agrícolas centroamericanas, tanto individuales como las organizadas cooperativamente, están produciendo bienes potencialmente exportables a los Estados Unidos y Europa, pero por desconocimiento de las prácticas modernas de producción y comercialización para la exportación, falta de contactos, debilidad financiera y poca experiencia en este tipo de negocios, no han desarrollado la capacidad necesaria para penetrar directamente en estos mercados. Por estas y otras razones, se ha sugerido acoplar las empresas de comercialización a las cooperativas agrícolas de producción que se establezcan con el objeto de exportar su producción.

Desde el punto de vista social y económico, así como de la prestación de servicios, hay consenso en que la cooperativa constituye una forma aconsejable de organización de la producción agrícola. El movimiento cooperativista en el agro ya ha proporcionado numerosos ejemplos exitosos de coordinación de esfuerzos orientados al abastecimiento del mercado interno, si bien otros casos recientes muestran las dificultades operativas en coordinar a pequeños agricultores campesinos, particularmente para fines de exportación de su producción (véase anexo 4).

Estas dificultades que no aquejan de igual manera a las exportaciones de tipo empresarial, constituyen una de las razones por las cuales sería recomendable establecer cooperativas que, desde su origen formativo o de producción para mercados de exportación, estén acopladas a instituciones de comercialización. No obstante el limitado éxito de algunas empresas similares constituidas por entidades oficiales en la región,[27] así como las dificultades para recuperar los créditos que han tenido algunos bancos de fomento agrícola de capital público, el resultado hasta ahora positivo de las operaciones del Banco Centroamericano de Integración Económica, señalarían que un organismo de carácter regional multinacional, al no estar sujeto a presiones de tipo localista, estaría en mejores condiciones para decidir acerca del financiamiento de los proyectos, sobre bases exclusivamente técnicas y económicas.

Probablemente un departamento especializado del Banco Centroamericano podría encargarse de constituir empresas agrícolas de propiedad centroamericana y orientadas hacia la producción para la exportación. Estas empresas podrían tener la forma de sociedades

[27] Véase el documento *Empresas multinacionales centroamericanas*, SIECA/72/V-5/7, p. 7.

anónimas, dándose facilidades y alicientes a los propietarios de las tierras para que participen en el capital social, a fin de constituir una base óptima para el funcionamiento de la empresa agrícola de exportación.

Otro de los estímulos que podrían ofrecerse para la participación de los agricultores en tales empresas, sería asegurarles una renta mínima, en el supuesto de que se trataría de tierras baldías o insuficientemente aprovechadas, ya que la tecnificación de la producción permitiría pagarle a los actuales propietarios, una renta superior a la que perciben en el presente. De crearse dicho departamento especializado para el efecto, éste podría, además de la gestión crediticia, participar en el capital de las mismas, mediante contribuciones que se destinarían a la adquisición de equipos, construcciones y recursos de giro.

Desde el punto de vista institucional, estas empresas podrían constituir instrumentos de gran eficacia para el desarrollo de la oferta agrícola y agroinsdustrial de exportación, por lo que sería aconsejable que su viabilidad fuera estudiada en profundidad por los organismos regionales competentes.

ii) La empresa regional de comercialización

Si bien las empresas destinadas a generar exportaciones de productos agrícolas tendrían generalmente un carácter nacional, en la comercialización externa de la producción exportable se requeriría un esfuerzo al nivel regional, tanto para evitar la inconveniente dispersión de ofertas competitivas entre sí, como para lograr la capacidad financiera y de penetración que la competencia externa requiere.

En 1966, la Misión Conjunta de Programación para Centroamérica, con la asesoría del Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, elaboró un proyecto de creación de una empresa centroamericana de promoción de exportación (ECEPEX), que fue sometida a la consideración del Banco Centroamericano de Integración Económica. Entre los objetivos fundamentales de la ECEPEX, figuraba el incremento del volumen y la diversificación de las exportaciones de la región. Este proyecto, así como otro relativo al establecimiento de un departamento de comercio exterior en el BCIE —que en el término de cinco años podría convertirse en un banco regional de comercio exterior— no prosperaron debido a que se consideró en ese entonces, que el reducido volumen de las exportaciones no tradicionales, no ameritaría el establecimiento de organismos como los propuestos, sin

que previamente establecieran las condiciones que estimulen esa clase de actividad productiva y comercial.

Durante el tiempo que ha transcurrido, si bien las exportaciones no tradicionales se han incrementado considerablemente, una empresa de comercialización difícilmente podría lograr las economías de escala necesarias para obtener utilidades y además ofrecer sus servicios a un costo promocional, si limitara sus operaciones exclusivamente a las ventas externas. Esto aconsejaría que a la empresa comercializadora de exportaciones regionales se le atribuyeran objetivos más amplios que a ECEPEX, confiriendo a esta entidad la categoría de un instrumento que materialice eficientemente la gran capacidad de negociación que le confiere a la región el volumen de su comercio exterior.

En otros países, algunos servicios oficiales de promoción de exportaciones han utilizado las importaciones gubernamentales como medio, en general muy eficaz, para complementar el volumen de operaciones de las empresas de comercialización y promover las ventas externas de bienes de producción nacional de origen industrial, minero o agrícola. Prácticas de esta naturaleza serían evidentemente facilitadas si la misma empresa fuera simultáneamente la importadora oficial de los gobiernos y una exportadora importante de los bienes producidos por los sectores privado, mixto o público de la región.

Esta empresa regional de comercialización también podría contribuir a resolver el problema de los fletes marítimos a través de arreglos directos con determinadas empresas navieras regionales ya que, incluso éstas, suelen beneficiarse de las decisiones discriminatorias que frecuentemente toman las Conferencias Marítimas en detrimento de los intereses de la región. Por otra parte, la práctica generalizada de los importadores es transferir al comprador nacional los mayores costos por concepto de fletes, mientras que en el caso de los exportadores, en principio, son ellos los que directamente deben afrontar estas alzas. Estas circunstancias llevan a pensar que una empresa centroamericana de comercialización podría en un futuro contribuir con la Asociación Centroamericana de Armadores (ACAMAR) al establecimiento de una empresa de carácter regional para el transporte marítimo. Dentro de un esfuerzo regional coordinado que armonice los intereses comunes de los distintos grupos, la Asociación de Usuarios del Transporte Marítimo del Istmo Centroamericano (USUARIOS), podría contribuir significativamente al logro de este propósito.

El capital inicial de la empresa de comercialización podría ser suscrito, tanto por los bancos u organismos financieros estatales y

privados de los países centroamericanos, como por el Banco Centroamericano y los inversionistas privados de los sectores más directamente interesados.

La participación de los bancos oficiales —ya que cabría pensar en la colaboración tanto de los bancos centrales como del Banco Centroamericano de Integración Económica en la constitución de la mencionada empresa— le conferiría un respaldo muy útil a la naturaleza de sus operaciones, a la vez que estaría gestando algo similar a los "conglomerados financiero-industrial-comercial" que están perfilándose como instrumentos superiores de promoción y operación en los negocios internacionales.

iii) Casas exportadoras o "trading companies"

En un futuro inmediato y en tanto puedan organizarse las empresas regionales de comercialización antes mencionadas, es conveniente promover el establecimiento en la región de casas exportadoras o *trading companies*, que puedan colaborar en los esfuerzos de exportación del área. Dichas empresas son organizaciones de fuerte respaldo económico, dedicadas exclusivamente al comercio internacional en el campo de las exportaciones e importaciones que manejan volúmenes cuantiosos de productos,[28] actuando como representantes exclusivos o compradores directos de varias empresas manufactureras. Dichas casas, por lo general no compran la mercadería o asumen título del producto adquirido, hasta no haber obtenido un contrato firme de venta y se hacen cargo de toda la operación comercial en cuanto a precios, transporte, entregas, etc., incluyendo la selección de los productos y los mercados. Normalmente, estas organizaciones se especializan en determinadas líneas de productos; por ejemplo, en productos alimenticios para consumo humano y nutrición animal, maderas, artículos de ferretería, etc. Las ventajas que representan estas casas exportadoras se derivan de su solvencia económica, experiencia y estabilidad de sus operaciones, así como de su conocimiento y reputación en mercados exteriores. Por los servicios que prestan, estarían en una posición ventajosa de representar a productores pequeños que, en el caso centroamericano, incluiría a la mayoría de las empresas exportadoras potenciales.

---

[28] Por ejemplo, las casas exportadoras japonesas contratan entre 80 y 90 por ciento de las exportaciones e importaciones de ese país.

iv) Consorcios de exportación

De particular interés para los países del área como otro mecanismo de fomento de exportaciones, es la formación de consorcios regionales de exportación. Estas son organizaciones empresariales de pequeños y medianos productores que forman un frente común para competir internacionalmente en condiciones similares a las de productores grandes de su misma área o del exterior. Los consorcios pueden estar formados por empresas que:

—sean competidores en el mercado interno o regional y fabriquen la misma línea de productos;

—aun siendo competidoras dentro de una misma actividad industrial, estén dispuestos a producir coordinadamente un determinado producto, componentes de dicho producto o un número limitado de productos afines, con el propósito de establecer una complementación de líneas o alcanzar conjuntamente los volúmenes de oferta exportable que requiera la demanda internacional;

—no siendo competidores en el mercado interno o regional, se coordinen para ofrecer un paquete de productos en el mercado internacional.

En lo que respecta a los consorcios de exportación dentro de una misma actividad industrial, aunque existen algunos casos exitosos, la experiencia dista mucho de conformarse a las expectativas teóricas de la factibilidad y eficacia operativa de esta forma de organización. Entre las razones que han provocado el limitado éxito de dichos consorcios, pueden citarse la dificultad para asociar a productores habitualmente acostumbrados a competir entre sí en el mercado interno, la falta de experiencia o de motivación exportadora de muchos empresarios pequeños y medianos que, generalmente, prefieren no distraerse de sus actividades productivas y de sus canales tradicionales de venta, así como otras razones de índole fiscal y de organización gerencial.

En vista de lo anterior, es necesario que, en las etapas iniciales de formación de los consorcios de exportación, se cuente con una activa participación de los organismos encargados de la promoción de exportaciones y se adopten incentivos crediticios, financieros, organizativos y de asistencia técnica que constituyan elementos catalíticos y de armonización para el desarrollo y fortalecimiento de dichas organizaciones.[20]

[20] Un programa de acción para la organización de estas "empresas" se encuentra en: Centro Interamericano de Promoción de Exportaciones (CIPE), *Consorcios de exportación*, Bogotá, Colombia, 1970.

c) *COORDINACIÓN REGIONAL PARA LA SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL*

Aunque la subcontratación industrial y el maquilado fueron discutidos ampliamente en el capítulo anterior, es pertinente mencionarlos nuevamente en su carácter de mecanismos idóneos para el fomento de las exportaciones en un plazo corto o inmediato. Más aún, debe resaltarse la importancia de una cooperación regional en este campo, particularmente para aquellos casos en donde la magnitud de los contratos y los tiempos de entrega requeridos sobrepasen la capacidad de producción de las empresas interesadas ya sea individualmente consideradas o dentro de un mismo país.

Los programas regionales de capacitación y asistencia técnica y financiera que pudieran adoptarse para lograr esta complementación de la oferta, podrían convertirse en precursores de los consorcios de exportación antes mencionados, a fin de liberar recursos escasos y permitir, selectivamente, la ampliación de su acción a un mayor número de actividades productivas.

d) *GRUPOS MIXTOS DE EJECUCIÓN DE PROYECTOS*

Dentro de una estrategia de promoción de exportaciones, la participación decidida tanto del sector público como del sector privado es de singular importancia a través de la colaboración institucional vía los organismos nacionales encargados de la promoción o coordinación y las distintas asociaciones del sector privado. Sin embargo, dicha coordinación y participación puede ser complementada muy eficazmente en el caso de proyectos específicos por medio de grupos mixtos *ad hoc*.

Estos grupos se integrarían por personeros de empresas u organizaciones directamente interesadas y representantes de los organismos públicos que más relación tengan con el proyecto de que se trate; en lo posible estarían coordinados por los organismos nacionales o regionales de fomento de exportaciones. Según la naturaleza de las acciones a tomar, estos grupos mixtos podrían organizarse de la siguiente manera:

—como comisiones mixtas de exportación dentro de las asociaciones gremiales con el objetivo principal de motivar una conciencia exportadora en el sector privado y de gestar, ante el sector público, medidas que favorezcan a las exportaciones, ya sea vía la aplicación de incentivos a la exportación o mediante la remoción de los obstáculos existentes;

—como grupos mixtos de ejecución de proyectos, cuyo objetivo sería desarrollar y ejecutar proyectos específicos de exportación en los diversos sectores productivos.

En dichos proyectos debería considerarse no sólo la evaluación de la factibilidad *per se*, sino también los problemas actuales o potenciales en la producción y en la comercialización, incluyendo los aspectos financieros, de transporte, y de asistencia técnica necesarias para garantizar el éxito del proyecto. Pueden participar como miembros del grupo, cuantos asesores especiales sean necesarios para este fin.

e) *PROGRAMAS Y ACTIVIDADES INTEGRADOS DE PROMOCIÓN*

Aparte de una serie de programas de concepción regional que constituyen elementos fundamentales para la ejecución de la estrategia de exportaciones, tales como la investigación de mercados y de capacidad de oferta exportable, asistencia técnica, investigación tecnológica, etc., cabe mencionar otras actividades de igual importancia como mecanismos de promoción. Estos mecanismos, aunque están más directamente relacionados con la promoción de las exportaciones que con el desarrollo propiamente dicho de las mismas, son elementos importantes para estimular una conciencia de exportación en los productores locales y, paralelamente, crear una imagen de los países centroamericanos en mercados extranjeros distinta a la que tradicionalmente se tiene de ellos. Son, además, mecanismos cuya aplicación es más efectiva de contarse con una acción coordinada de los cinco países del Mercado Común. Pueden citarse, entre otros, los seminarios de adaptación de productos, las ferias y exposiciones internacionales, las misiones comerciales y las representaciones en el exterior.

Los seminarios o "clínicas" de adaptación de productos celebrados en la región o en mercados extranjeros, con la participación de productores y muestras de sus productos, son una actividad muy útil para que los fabricantes centroamericanos conozcan, directamente de expertos y de compradores, los requisitos indispensables para adaptar sus productos a las exigencias de los mercados potenciales. Aunque esto no es un mecanismo de promoción de ventas, indirectamente tiene un efecto hacia ese fin. Además, permite identificar tanto desde el punto de vista del productor como de los organismos públicos participantes, las necesidades de asistencia técnica y al mismo tiempo el grado de competitividad relativa frente a los mercados internacionales y a otros exportadores potenciales.

Propósitos similares a los mencionados anteriormente, podrían lograrse a través de una participación conjunta en determinadas ferias y exposiciones internacionales. Esta forma de participación es aconsejable por cuanto reduce los costos individuales de los países participantes y permite una mejor y más amplia selección de los productos exhibidos. Por otra parte, el gran número de estos eventos internacionales que se realizan anualmente, hace necesario una buena selección de aquellos en que más convenga a la región participar. Para esto, hay que considerar tanto el interés relativo en determinados mercados y los productos con los que se quieran penetrar, como la naturaleza y reputación de la feria o exposición, en relación a los resultados que de dicha participación se deseen obtener.

En cuanto a las misiones comerciales, cabe señalar que éstas pueden integrarse tanto por productores interesados como por funcionarios del sector público, a fin de ir integrando las exportaciones posibles o potenciales a los esfuerzos de política comercial. Asimismo, en vista de los compromisos que han adquirido los países centroamericanos dentro de sus esquemas de integración, particularmente en lo referente a los convenios comerciales con otros países o bloques de países, es aconsejable que estas misiones comerciales mixtas se organicen conjuntamente o coordinadas al nivel regional.

Cabe mencionar, además el tipo de misión comercial que consiste en invitar a compradores potenciales y a subcontratadores industriales a visitar los países centroamericanos en base a un programa regional previamente coordinado, que resulte más atractivo y eficaz tanto para el comprador como para el grupo de vendedores locales.

A pesar que ya fue mencionado con anterioridad, en lo que se refiere a oportunidades comerciales específicas, merece enfatizarse la conveniencia de tener representaciones conjuntas de los países centroamericanos en localidades claves de mercados externos y de utilizar al máximo el mecanismo de los agregados comerciales adscritos a las representaciones diplomáticas de los países centroamericanos en el exterior.

f) *ORGANIZACIONES PROMOCIONALES DEL SECTOR PRIVADO*

En la promoción y desarrollo de las exportaciones es indispensable contar con una participación directa del sector privado, tal como lo evidencian las recomendaciones hechas en las páginas anteriores; en primer lugar en lo referente a los instrumentos de política que en

esencia representan un esfuerzo conjunto de los sectores público y privado para crear un sistema económico institucional propicio para el fomento de las exportaciones y, en segundo lugar en cuanto a los mecanismos propiamente dichos, en donde la participación del sector privado es aún más directa y destacada.

Si bien inicialmente la responsabilidad principal del esfuerzo de promoción de exportaciones recae sobre los organismos idóneos del sector público, paulatinamente esta responsabilidad debe irse trasladando a los sectores productivos directamente interesados. Consecuentemente, es necesario para la aplicación de la estrategia que desde un inicio, se fomenten las organizaciones requeridas en el sector privado y que éstas adopten sus propios mecanismos de promoción y de acción directa ya sea a nivel de los distintos sectores (agrícola, industrial, transportes, seguros, etc.), de grupos de empresas o de empresas individuales.[30] De esta manera los esfuerzos del sector público podrán expandirse hacia otras áreas de actividad o bien concentrarse en asistir a los grupos empresariales menos desarrollados.

VII. Organización y coordinación institucional para la estrategia de exportaciones

El éxito de una estrategia de exportaciones depende no sólo de sus cualidades intrínsecas y de su aplicabilidad a la situación que pretende remediar o influenciar, sino también de los diversos organismos que deben concebirla y ejecutarla y de la eficacia de los mecanismos que se adopten para este fin. Estos últimos aspectos son considerablemente más complejos en el caso de una estrategia regional dentro de un movimiento de integración económica, tanto por el tipo de acciones a tomar como por la naturaleza misma del fomento de exportaciones. Así, por ejemplo, la definición y ejecución de las acciones comunitarias y nacionales contempladas dentro de la estrategia, requieren la participación coordinada de diversos organismos en ambos niveles.

Por otra parte, por cuanto el fomento de las exportaciones compete prácticamente a todos los campos tradicionales de la política

---

[30] Para mayor información sobre los tipos de organización y acciones de promoción por parte del sector privado, véase: Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT, *Promoción de las exportaciones por organizaciones del sector privado*, Ginebra, 1971.

económica, los distintos organismos e instrumentos de política que operen a nivel nacional y regional en dichas áreas, tienen una ingerencia directa —aunque en distinto grado— sobre la política de desarrollo de exportaciones. Más aún, una estrategia comunitaria en este aspecto del desarrollo económico, abre nuevas áreas para la acción regional y origina nuevas formas de cooperación multinacional entre los países miembros.

En este capítulo se sugieren las funciones principales que competería, tanto a dichos organismos como a las instituciones nacionales, dentro del contexto de la estrategia regional. Seguidamente se exploran algunas alternativas que, en parte, modifican la organización actual para el fomento de las exportaciones. Por separado, se discuten las áreas principales en las cuales los organismos de asistencia técnica externa podrían colaborar para la ejecución de esta estrategia (ver el apéndice de este capítulo).

1. LA FUNCIÓN DE LAS INSTITUCIONES NACIONALES EN LA ESTRATEGIA DE EXPORTACIONES

Dentro de la estrategia regional para el desarrollo de las exportaciones, los organismos nacionales —incluyendo a las instituciones especializadas en este campo— tienen un doble papel de gran importancia que jugar, en su calidad de:

—cuerpos de consulta y de negociación, en el seno de los órganos de la Comunidad Económica Centroamericana, para la definición y adopción de la estrategia regional, incluyendo la identificación de áreas y prioridades para las acciones conjuntas; y

—órganos de decisión, coordinación y ejecución de las funciones arriba mencionadas, al correspondiente nivel nacional.

En relación con el párrafo anterior, podrían mencionarse las siguientes responsabilidades y actividades a realizarse, ya sea éstas ejecutadas a nivel nacional, o en forma coordinada o conjunta, según lo prevea la estrategia regional que finalmente se adopte:

a) fortalecimiento de la capacidad técnica y financiera de los organismos nacionales de promoción de exportaciones que han creado los gobiernos de los cinco países centroamericanos, para aunar los esfuerzos de los sectores público y privado en este campo;

b) creación de grupos de trabajo mixtos con representantes idóneos de dichos sectores para preparar y llevar a la práctica, tanto pro-

yectos específicos de exportación, como para generar una conciencia exportadora y proponer soluciones a los obstáculos a las exportaciones que se presenten a nivel nacional;

c) organización de las diversas instituciones del sector público, universidades y organismos del sector privado, para el desarrollo de proyectos específicos, que tengan como finalidad la capacitación y mejor utilización de los recursos humanos, así como el aprovechamiento de los recursos naturales que puedan orientarse hacia actividades de exportación;

d) alentar la creación de organizaciones especializadas en comercialización internacional, tales como los consorcios de exportación, las compañías de comercialización y otras formas asociativas para el manejo comercial de las exportaciones. Cabe mencionar que dichas empresas pueden requerir para su desarrollo de estímulos específicos por parte del sector público en las etapas iniciales de un esfuerzo de exportación. Además, dado el reducido nivel actual de las exportaciones no tradicionales del área se mejoraría la factibilidad económica de dichas empresas si éstas pudieran organizarse a nivel regional.

e) logro de un mejor conocimiento de las oportunidades que representan los mercados internacionales para los productos no tradicionales de Centroamérica. En este sentido, pueden mencionarse mecanismos tales como el establecimiento de un sistema efectivo de funcionarios especializados adscritos a las representaciones diplomáticas centroamericanas en el exterior; la organización de misiones comerciales y de compradores; programas selectivos de participación en ferias y exposiciones; y otras actividades similares.

Este tipo de labores, además de familiarizar a los productores y funcionarios públicos locales con los requisitos y oportunidades específicas para la exportación, ayudaría a establecer en el exterior una imagen del área más acorde con su actual nivel de desarrollo y grado de diversificación económica.

2. LA FUNCIÓN DE LOS ORGANISMOS REGIONALES EN LA ESTRATEGIA DE LAS EXPORTACIONES

Los organismos regionales tienen importantes funciones que cumplir dentro de la estrategia de exportaciones en su calidad de:

—órganos de decisión y coordinación de las acciones comunitarias;

—órganos de ejecución de las decisiones y acciones comunitarias que se adopten como parte de la estrategia;

—unidades de apoyo en los diversos campos de su competencia; y

—cuerpos de evaluación de la estrategia de exportación en general, o de sus elementos integrantes.

Con mayor intensidad que en el pasado, los organismos de la integración económica deberán promover iniciativas regionales que hagan posible el desarrollo de las exportaciones de los países miembros del Mercado Común. No obstante lo anterior, desde un punto de vista ejecutivo, la labor principal de estos organismos deberá ser apoyar y coordinar los programas específicos de fomento de exportaciones que les compete dentro de sus respectivos campos de especialidad.

A la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA), o a la Comisión Permanente descrita en el esquema de reestructuración institucional propuesto en el anexo 11, le correspondería un papel catalítico central en la definición, adopción, ejecución y evaluación de la estrategia de exportaciones aquí propuesta; en primer término, porque los elementos básicos del desarrollo de exportaciones deben estar íntimamente ligados y ser parte integral de la política económica y de los instrumentos de desarrollo del área, particularmente en lo que respecta a los sectores industrial, agrícola, de infraestructura y de servicios. En segundo lugar, porque es necesario que la estrategia de promoción de exportaciones no tradicionales, constituya uno de los principales componentes de la política externa común de la integración centroamericana.

Al Banco Centroamericano de Integración Económica correspondería dar atención preferencial al financiamiento de inversiones en nuevos proyectos de exportación o en aquellos que capaciten a empresas existentes para participar eficazmente en los mercados externos. Aunque los recursos de que dispone el BCIE para este fin son adecuados para atender las necesidades inmediatas, a mediano y largo plazo debe preverse su ampliación. Asimismo, le corresponderá a este organismo jugar un papel muy importante en el establecimiento y operación del fondo para el financiamiento de las exportaciones, cuya creación ya ha sido propuesta. Por otra parte, tal y como se señaló en el capítulo anterior, debe destacarse el papel del BCIE en la promoción económica y financiera de los distintos tipos de empresas regionales que pueden establecerse para la producción y comercialización de bienes destinados a mercados externos.

Por último cabe citar el impacto que puede tener esta institución en la canalización de recursos hacia los sectores y actividades prioritarias, ya sea a través de sus operaciones directas, o de los bancos nacionales de fomento y de otros intermediarios financieros dentro del sistema institucional en este campo, que contempla el esquema de reestructuración del Mercado Común.

El Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI), por su parte, deberá intensificar los programas orientados hacia el desarrollo y adaptación de productos exportables, incluyendo el establecimiento de sistemas para su normalización y control de calidad. Una parte importante de esta labor es acopiar información sobre tecnologías aplicables a los productos centroamericanos de exportación para su adaptación y posterior divulgación a los sectores productivos, con los que deberá mantener un constante y estrecho contacto. Debe subrayarse el importante papel que el ICAITI puede jugar en la elaboración de estudios de prefactibilidad de proyectos industriales para exportación, identificados ya sea en base a oportunidades de mercado o a la potencialidad de transformación de los recursos naturales del área en productos manufacturados.

También es conveniente la participación del Consejo Monetario Centroamericano y el sistema de bancos centrales en la ejecución de la estrategia de exportaciones —sobre todo, en vista de los cambios ocurridos y previsibles en un futuro en el sistema monetario internacional y sus implicaciones para la política monetaria de los países centroamericanos— a fin de armonizar las políticas monetarias y crediticias con los esfuerzos que se realizan en otros campos.

La necesidad de capacitación de personal en áreas relacionadas con el comercio exterior, podría ser cubierta adecuadamente por el Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE) y el Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP), en sus respectivos campos. Este último tendría una función muy importante que realizar en el mejoramiento de la estructura institucional de la administración pública, a fin de simplificar los procedimientos administrativos y conexos aplicables a las exportaciones regionales. Por su parte, el INCAE podría tener una participación de especial trascendencia en la estrategia, a través de la capacitación de personal en las técnicas gerenciales y administrativas que requerirán los programas de exportación a nivel de empresa.

En párrafos anteriores se ha destacado la necesidad de que los organismos regionales intensifiquen sus acciones en el campo del

desarrollo de las exportaciones dentro de un programa debidamente coordinado. Esta coordinación debería realizarla el Programa Centroamericano para el Fomento de las Exportaciones (PROMECA). Además, PROMECA sería el vínculo con los diversos organismos nacionales de promoción de exportaciones, en lo que se refiere a las actividades de las instituciones regionales en esta área de actividad.

Dentro de la concepción de la estrategia, PROMECA debería actuar como secretaría técnica y órgano asesor para la promoción de iniciativas y coordinación de las actividades que se realicen o se integren a nivel regional. En virtud de sus funciones actuales y de aquellas que podría realizar dentro de esta estrategia, PROMECA deberá mantener estrecho contacto con organismos internacionales que atienden este campo, a fin de utilizar al máximo los servicios que ofrecen y canalizar hacia la región la asistencia técnica disponible (ver de nuevo el apéndice).

También sería función de PROMECA, a través de estudios de mercado y de su conexión con los servicios externos de información comercial, identificar nuevas oportunidades para el desarrollo de exportaciones hacia mercados internacionales y canalizarlas a los organismos nacionales y regionales para su debido aprovechamiento.

En este sentido, y tomando en cuenta que el BCIE es uno de los patrocinadores del programa, el vínculo con este organismo permite que la información así recabada pueda ser utilizada provechosamente en proyectos de inversión financiables por el Banco, o que fuesen susceptibles de ser promovidos por éste.

A través de los mecanismos y funciones anteriormente mencionados, correspondería a PROMECA diagnosticar y evaluar periódicamente los obstáculos o desincentivos internos a las exportaciones y sugerir posibles medidas correctivas que repercutan en un incremento de la producción destinada a la exportación.

En ese orden de ideas, la Asociación Centroamericana de Armadores debe ser apoyada en sus esfuerzos por mejorar las flotas marítimas nacionales e integrarlas en una flota mercante regional, que pueda operar con la capacidad y eficacia que se requiere para competir con otras empresas navieras en el transporte de las exportaciones del área. Ello permitirá retener en la región un mayor valor agregado por concepto de exportaciones y capacitar al personal local en los distintos aspectos de operación y manejo de servicios de carga.

El mismo concepto se aplica a las líneas aéreas centroamericanas. En este sector, así como en el marítimo, se hace especialmente notoria

la urgencia de consolidar a nivel regional las empresas nacionales para garantizar al exportador centroamericano un servicio eficaz, regular y competitivo a nivel internacional.

Finalmente, parte integral de este esfuerzo es la situación de los servicios y las tarifas en los puertos regionales. En este sentido, deberán apoyarse e intensificarse las labores de la Comisión Centroamericana de Autoridades Portuarias, especialmente en lo relativo a la prioridad que se otorgue al manejo de los productos no tradicionales destinados a mercados externos (ver de nuevo el anexo 5).

En lo que se refiere a los exportadores, es necesario fortalecer la Asociación de Usuarios de Transporte Marítimo, a manera que pueda operar con suficiente eficacia para defender los intereses de este grupo ante las conferencias navieras y empresas marítimas, especialmente en lo que a disponibilidad y costo del servicio se refiere.

3. ALTERNATIVAS PARA LA ORGANIZACIÓN INSTITUCIONAL REGIONAL DEL FOMENTO DE EXPORTACIONES Y DEL COMERCIO EXTERIOR

En los capítulos anteriores y en los párrafos precedentes se formularon recomendaciones sobre las diversas actividades que conviene llevar a cabo conjunta o coordinadamente a nivel regional y sobre las tareas de los diversos organismos nacionales y regionales dentro del esquema del desarrollo de las exportaciones no tradicionales del área. Asimismo, se ha mencionado la alta prioridad que debe asignársele al fomento de las exportaciones dentro de le estrategia del desarrollo integrado para la próxima década, lo cual conlleva un fortalecimiento de la acción regional en este campo, tanto en lo referente a los instrumentos y mecanismos de política, como a la organización que se adopte para tal fin. Respecto este último elemento, es necesario examinar algunas alternativas de organización que sean compatibles con el esquema de reestructuración institucional que se describe en detalle en el anexo 11, de este estudio. Como consideración previa a dicha identificación, cabe mencionar que:

—Las alternativas propuestas no modifican significativamente las funciones ya indicadas que, dentro de la estrategia regional de desarrollo de exportaciones, corresponde a los organismos especializados de la integración, como son el Consejo Monetario Centroamericano, el BCIE, el ICAITI, el ICAP o el propuesto Instituto de Tecnología Agrícola. Por el contrario, dentro del esquema institucional que se adopte en el

campo de las exportaciones, deberá ser fortalecida la acción de estos organismos en sus respectivos campos de competencia;

—Consecuentemente, los mayores cambios o modificaciones se producirán en la estructura y en las funciones actualmente asignadas a PROMECA, a fin de adecuar su acción a los requisitos de la estrategia y vincularla más efectivamente con la de los cuerpos de consulta y de los órganos de decisión, coordinación y ejecución, contemplados dentro del esquema de la Comunidad Económica Centroamericana;

—Las propuestas de organización institucional para el fomento de exportaciones pueden considerarse como alternativas mutuamente excluyentes en un momento dado, o como etapas de proceso evolutivo del organismo especializado responsable de atender las distintas necesidades del comercio exterior de Centroamérica.

Con base en lo anterior, seguidamente se considerarán tres opciones que proponen, respectivamente, una reestructuración del actual Programa Centroamericano para el Fomento de las Exportaciones (PROMECA); la creación de un instituto regional especializado en fomento de exportaciones y el establecimiento de un Instituto de Comercio Exterior. Independientemente de altas alternativas, se propone, además, la creación de una corporación regional de comercialización internacional.

a) *REESTRUCTURACIÓN DEL ACTUAL PROGRAMA CENTROAMERICANO PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES* (PROMECA)

El propósito fundamental de una reestructuración de PROMECA sería institucionalizar y vincular más efectivamente sus relaciones con los organismos nacionales de promoción de exportaciones y con los organismos de la Comunidad Económica Centroamericana. Podría continuar como un programa conjunto de la SIECA (o, en su caso, la Comisión Permanente) y del BCIE, con financiamiento regional directo, o a través de asignaciones específicas dentro de los presupuestos de dichos organismos. Para coordinar las diversas acciones contempladas en la estrategia, podría crearse un consejo técnico consultivo que se reuniría periódicamente con PROMECA y que estaría formado por los directores de los cinco centros nacionales de fomento de exportaciones, por representantes de sus dos organismos auspiciadores y de los organismos especializados más directamente vinculados a su labor (ICAITI, Instituto de Tecnología Agrícola, ICAT y otras). En esencia, este consejo permanente vendría a cumplir con los objetivos que informalmente se logran en la actualidad

a través de las reuniones anuales de directores de los organismos regionales de fomento de exportaciones.

Sería conveniente que dichos directores constituyeran, además, el núcleo básico de una comisión de consulta específica para el fomento de exportaciones, o bien formen parte de la Comisión Consultiva sobre Comercio Exterior prevista en el esquema de la Comunidad Económica Centroamericana, para asesorar a la Comisión Permanente en este campo. En su calidad de órgano especializado y parte de la Secretaría Técnica de dicha Comisión Permanente, PROMECA sería el órgano de ejecución y coordinación de las decisiones que adopte este cuerpo colegiado en materias de su competencia. Por estas mismas razones, de crearse un cuerpo consultivo específico para el fomento de las exportaciones, PROMECA podría actuar como su secretaría.

b) *CREACIÓN DE UN INSTITUTO CENTROAMERICANO PARA EL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES*

Una segunda alterantiva —una acción que podría adoptarse en una etapa posterior— sería el establecimiento de un Instituto Centroamericano para el Desarrollo de las Exportaciones (ICADE), el cual operaría como instituto especializado dentro del complejo institucional coordinado por la Comisión Permanente de la Comunidad Económica Centroamericana (véase anexo 11). El ICADE se responsabilizaría de las funciones actualmente asignadas a PROMECA y de aquellas otras que le correspondan dentro de la estrategia regional. A título ejemplificativo de estas funciones adicionales, puede mencionarse la ingerencia sobre determinados aspectos de la política externa común y una vinculación directa con las representaciones comerciales de los países centroamericanos en el exterior.

En la estructura orgánica del ICADE se incluiría un consejo directivo integrado por los directores de las instituciones nacionales de promoción de exportaciones y por representantes de alto nivel de los organismos regionales más directamente relacionados con su actividad.

El ICADE operaría con base en un financiamiento regional directo, obtenido a través de los mecanismos que para este fin se proponen en el anexo 9.

c) *CREACIÓN DE UN INSTITUTO CENTROAMERICANO DE COMERCIO EXTERIOR*

Al igual que en el caso anterior, un Instituto de Comercio Exterior (INCEX), tendría que operar como un organismo especializado,

sostenido con financiamiento regional y coordinado directamente por la Comisión Permanente, pero con atribuciones y responsabilidades más amplias que las que se podrían asignar al ICADE. Como es característico de este tipo de organismos, el INCEX podría cubrir ciertos aspectos de la promoción de las exportaciones tradicionales, una responsabilidad mayor en la ejecución de la política comercial externa común y una relación operativa más directa con las representaciones comerciales en el exterior. Además, por su propia naturaleza, el INCEX tendría una mayor ingerencia en la política arancelaria y de racionalización de las importaciones. Por lo tanto, y sin olvidar el poder discrecional que tendrían los órganos comunitarios superiores en la definición de funciones, un instituto de comercio exterior requeriría de una estructura interna y directiva más completa de la que podría tener el ICADE, así como un sistema adecuado de mecanismos para la coordinación con los organismos nacionales y regionales pertinentes. No obstante que el efecto de un instituto de comercio exterior sobre la proyección de la Comunidad Económica Centroamericana en el resto del mundo, sería mayor que el de cualquier otra organización alternativa, su creación implicaría una importante decisión comunitaria. Bien podría aspirarse, como una meta tentativa, que antes de 1980 pueda disponer la región de un organismo como éste, en la medida en que así llegaría a exigirlo la necesidad de trascender el campo estricto del fomento de las exportaciones para atender el comercio exterior en un sentido más amplio; ello en estrecha vinculación con los avances que se logren en las políticas industrial y agrícola.

4. ESTABLECIMIENTO DE UNA CORPORACIÓN CENTROAMERICANA DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL

Independientemente de la decisión que se tome respecto a la organización institucional centroamericana para el fomento de las exportaciones o del comercio exterior y ante la debilidad de la organización comercial para este fin, señalada en capítulos anteriores, se sugiere la creación de un organismo de carácter regional que, dentro de la estrategia de exportaciones, promueva la colocación de productos centroamericanos en el extranjero. Dicho organismo debiera operar como una empresa comercial de carácter lucrativo y, preferiblemente, con una constitución de capital mixto público y privado. Su función principal sería la de intermediario comercial de los productores centroamericanos en el acopio, comercialización y mercadeo de

mercancías para su exportación a mercados externos.[31] Dado el volumen actual de las exportaciones no tradicionales, la factibilidad económica de una Corporación Centroamericana de Comercialización Internacional (COCACI) mejoraría si, además de organizarse a nivel regional, pudiera incluir dentro de sus operaciones el manejo de ciertas exportaciones tradicionales, así como de determinadas importaciones que se encuentren reguladas por la legislación especial como pueden ser, entre otros, los granos básicos (según las disposiciones del Protocolo Especial de Granos), algunos productos para la alimentación animal y ciertas importaciones del sector público.

Para que exista un mecanismo de coordinación entre la COCACI y el órgano encargado de la ejecución de la política de desarrollo de exportaciones, sería conveniente establecer una mutua representación del más alto nivel en los cuerpos directivos de dichos organismos. Asimismo, la participación de la corporación en las comisiones consultivas intergubernamentales y privadas pertinentes que se contemplan en la organización institucional de la Comunidad Económica Centroamericana.

Como una alternativa a la constitución de la COCACI, o como paso previo hacia este objetivo, podría pensarse en establecer un organismo o agencia especializada y semiautónoma —con funciones iguales o similares— adscrito a uno de los institutos mencionados en el acápite anterior.

Es importante hacer hincapié en la autonomía funcional que es necesaria para el buen éxito de un organismo como el que aquí se sugiere, ya sea en su estructura final o intermedia, y que se deriva de los siguientes factores: el alto grado de especialización y agilidad operativa que demandan las actividades, tanto del organismo *per se*

---

[31] Más específicamente, con base en los productos de exportación o potencialmente exportables, la empresa tendría responsabilidades directas en:

a) el análisis de mercados (identificación de mercados y requisitos del consumidor, identificación de la competencia y de los niveles competitivos de precios, calidades, etc.);

b) ventas (incluyendo cotizaciones, desarrollo del producto y promoción comercial, establecimiento y manejo de los canales de comercialización, de una red de representantes comerciales en el exterior y dentro de la región);

c) acopio de una oferta exportable en la región, incluyendo posibles acuerdos de subcontratación;

d) consecución de financiamiento para las exportaciones; y

e) documentación, fletes y despacho de las mercancías.

como de sus funcionarios; la incompatibilidad inherente a los objetivos y funciones de un organismo comercial y las correspondientes a un organismo regional encargado del planeamiento, coordinación y ejecución de una estrategia de desarrollo. Se trata pues, de organizaciones con objetivos comunes y funciones complementarias, pero diferenciables, cuya vinculación orgánica obedece a una necesidad estratégica y de política aplicable a una etapa del desarrollo económico.

5. COORDINACIÓN DE COOPERACIÓN TÉCNICA EXTERNA PARA LA EJECUCIÓN DE LA ESTRATEGIA DE EXPORTACIONES

Las limitaciones en la disponibilidad de personal técnico capacitado, para emprender un esfuerzo de la magnitud del programa de desarrollo integrado en la próxima década, conjuntamente con la amplitud que por naturaleza tiene una estrategia de exportaciones y la complejidad de algunos de sus elementos, instrumentos y mecanismos de ejecución, indican la conveniencia de hacer el mayor y más racional uso de la cooperación técnica externa disponible. De aquí que al desarrollo de las exportaciones se le ha incluido como una de las áreas prioritarias para la cooperación económica (anexo 12 y apéndice de este capítulo). El uso racional de dicha cooperación requiere que, una vez definida y adoptada la estrategia de exportaciones, se establezca una jerarquización de las necesidades y áreas prioritarias para la asistencia técnica internacional, que sea congruente con la programación que se realice para la ejecución de la misma. Desde otro punto de vista, la prioridad más alta para la asistencia técnica que se destine a Centroamérica debe ser asignada a aquellos programas o proyectos —ya sea regionales o nacionales coordinados a nivel regional— previamente convenidos por los órganos directivos de la Comunidad. Asimismo, este organismo deberá ser el principal medio para la canalización de la ayuda técnica externa que pueda recibirse o solicitarse.

En tanto se logre una definición de prioridades, la cooperación internacional debería centrarse en aquellos programas existentes de desarrollo de exportaciones iniciados por los diversos organismos regionales o coordinados por ellos, que sean más compatibles con los lineamientos de la estrategia propuesta en este documento y que mejor contribuyan a su adopción gradual en la práctica.

Como consideración final, cabe mencionar la necesidad de elaborar un programa para la cooperación técnica internacional que tome en

consideración, no sólo las necesidades de asistencia para la ejecución de la estrategia de exportaciones en sus diferentes elementos, sino también las áreas de especialización y de mayor competencia de los organismos donantes. Para los fines consiguientes, como apéndice a este capítulo, se incluye una relación de los principales organismos de cooperación internacional y sus programas en el campo del desarrollo de las exportaciones.

APÉNDICE: PRINCIPALES ORGANISMOS Y PROGRAMAS DE COOPERACIÓN TÉCNICA EN EL CAMPO DEL DESARROLLO DE EXPORTACIONES

1. ORGANISMOS DE LAS NACIONES UNIDAS

De los organismos especializados de las Naciones Unidas, son el Centro de Comercio Internacional (UNCTAD/GATT), la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y, en menor escala, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), los que mayor colaboración técnica podrían ofrecer para la ejecución de la estrategia.

a) *CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL* (CCI)

Es un organismo auspiciado conjuntamente por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Organización del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), cuyo fin primordial es colaborar con los países en desarrollo en la promoción de su comercio de exportaciones. Su asistencia es ofrecida a través de seis programas o servicios, que son:

—Servicio Consultivo para la Promoción de Comercio;

—Servicio de Capacitación;

—Programa de Asistencia a Instituciones y Servicios para la Promoción de Exportaciones;

—Técnicas de Promoción de Ventas, que comprende la asistencia específica en mercadeo, participación en ferias comerciales y en la promoción multinacional de productos; y

—Servicios de Documentación.

b) *ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESAROLLO INDUSTRIAL* (ONUDI)

Dentro de sus actividades regulares en el campo de normas y programación de los aspectos económicos y financieros del proceso de indus-

trialización en países en desarrollo, la ONUDI ha establecido un programa específico de promoción de industrias orientadas a la exportación, que comprende las siguientes áreas de cooperación:

—identificación y selección de industrias manufactureras con posibilidades de exportación;

—políticas y medidas para el desarrollo del sector industrial de exportaciones;

—medidas para elevar la eficiencia industrial para la exportación;

—promoción de convenios internacionales de subcontratación industrial, y;

—desarrollo y adaptación de productos para industrias orientadas a la exportación.

c) *ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACIÓN* (FAO)

Recientemente, la FAO ha establecido un programa de promoción de exportaciones en productos y mercadeo agrícolas que servirá de base para la expansión de su actividad en este campo y de medio de enlace con la labor de otros organismos, principalmente el Centro de Comercio Internacional (CCI) y los grupos regionales para la promoción del comercio que han establecido las comisiones económicas regionales; en el caso de Centroamérica, la CEPAL. La FAO colabora en proyectos o programas específicos en los campos siguientes:

—productos de la pesca;

—silvicultura e industrias forestales;

—preparación industrial de productos agrícolas; y

—mercadeo de las exportaciones.

d) *COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA* (CEPAL)

La CEPAL brinda su colaboración a través de la asesoría, la organización de censos de capacitación y seminarios y la realización de estudios e investigaciones específicas. En cuanto al fomento de exportaciones, su programa actual comprende los siguientes campos de acción:

—formulación y ejecución de estrategias para la promoción de exportaciones;

—diagnóstico de la estructura de sectores industriales, su evaluación potencial y perspectivas de exportación, incluyendo el establecimiento de industrias de exportación;

—política industrial y exportación de manufacturas, incluyendo el financiamiento y los aspectos administrativos de las mismas;

—estudios sobre el papel de las empresas internacionales y las compañías de comercio en las exportaciones de manufacturas y el intercambio internacional.

2. ORGANISMOS DE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS AMERICANOS (OEA)

La OEA ofrece asistencia técnica en el campo de desarrollo de exportaciones principalmente a través del Centro Interamericano de Promoción de Exportaciones (CIPE), el Centro Interamericano de Capacitación en Comercialización Nacional e Internacional (CICOM) y, en menor grado, por medio del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas (IICA).

a) *CENTRO INTERAMERICANO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES* (CIPE)

El CIPE es un organismo especializado y semiautónomo de la OEA, que opera dentro del marco del Consejo Interamericano Económico y Social (CIES) con el objetivo fundamental de promover y diversificar las exportaciones y de incrementar el comercio intrarregional de los países miembros.

Para este fin, el CIPE cuenta con cuatro tipos de servicios estrechamente vinculados que son:

—Servicio de Asistencia Técnica, orientado a la formación, fortalecimiento y operación de centros nacionales o subregionales de promoción de exportaciones, a través del asesoramiento, la asistencia técnica y la capacitación;

—Servicio de Promoción, con tareas específicas en la difusión de resultados de las investigaciones del Centro, el suministro de información sobre factores de la comercialización internacional de productos no tradicionales, oportunidades de mercado, transporte de productos a mercados regionales y externos, y en la promoción y participación en ferias y exposiciones, misiones comerciales y reuniones o congresos de exportadores;

—Servicio de Análisis de Mercado, que se ocupa del análisis e interpretación de información, factores de la comercialización, así como del diseño de estudio de mercados para líneas de productos de interés prioritario para la región;

—Servicio de Documentación, que procesa información y atiende consultas sobre el comercio exterior de los principales productos manufacturados y semimanufacturados de la región.

Cabe mencionar que el CIPE opera la Red Interamericana de Información Comercial.

b) *CENTRO INTERAMERICANO DE CAPACITACIÓN EN COMERCIALIZACIÓN NACIONAL E INTERNACIONAL* (CICOM)

El CICOM es un organismo interamericano especializado cuyos propósitos consisten en difundir los conceptos y técnicas modernas de desarrollo de mercados nacionales e internacionales y asistir a las instituciones públicas y privadas de los países miembros de la OEA en la adopción de medidas necesarias para la reorganización de las estructuras de mercados y el comportamiento de la comercialización.

Para cumplir con su cometido, el CICOM realiza sus actividades en los siguientes campos:

—capacitación de personal en cursos interamericanos, regionales y nacionales;

—investigación sobre problemas de desarrollo de mercados, nacionales, regionales e internacionales;

—la asistencia técnica a instituciones públicas y privadas en el campo de su competencia; y

—la obtención y difusión de informaciones sobre mercados y comercialización.

c) *INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS* (IICA)

Aunque el IICA no tiene un programa específico de desarrollo de exportaciones a través de los programas que operan en Centroamérica en el campo de la planificación y programación de proyectos, ciencias forestales, zootecnia, cultivos y áreas tropicales de recursos y zonificación agrícola, podría brindar una asistencia valiosa para la ejecución

de la estrategia de exportaciones en lo pertinente al campo de su competencia.

3. AGENCIA PARA EL DESARROLLO INTERNACIONAL (AID)

La Oficina Regional para Centroamérica y Panamá (ROCAP) es el organismo oficial de esta dependencia del Gobierno de los Estados Unidos de América para la canalización de su asistencia a organismos y programas regionales.

Este gobierno designó al fomento de exportaciones como un área prioritaria y ha expresado su intención de brindar una mayor asistencia técnica y financiera a la expansión comercial de América Latina. Para tal fin, basa la administración de su asistencia financiera y técnica en cuatro criterios de prioridad que pueden resumirse como sigue: primero, el grado en que dicha asistencia sea parte integrante de un esfuerzo global de la nación o región para expandir exportaciones ya que, su eficacia depende, en alto grado, de otras medidas complementarias internas que crean y mantengan condiciones favorables para la expansión del comercio. Consecuente con lo anterior, un segundo criterio se refiere al grado en que la asistencia circunscrita a productos o grupos de productos produzca efectos "piloto" o de "demostración", desde el punto de vista comercial, institucional y político en el país o región recipiente. Tercero, que la asistencia tienda a crear una diversificación de mercados y se traduzca en un aumento de la participación relativa de la América Latina en los mercados mundiales. Finalmente, el cuarto criterio tiene relación con la prioridad que se asigna a los países de menor desarrollo relativo en el hemisferio y a la fabricación de productos de exportación nuevos o mejorados que estén incluidos dentro del sistema de preferencias generalizadas que otorgan muchos de los países desarrollados a las exportaciones de los países en vías de desarrollo.

En consonancia con los criterios anteriores, el Gobierno de los Estados Unidos ha seleccionado las siguientes áreas para la concentración de su asistencia técnica y financiera:

—desarrollo y ejecución de una estrategia integral para el desarrollo de las exportaciones;

—desarrollo y adaptación de productos para la exportación;

—investigación de mercados y sistemas de información comercial;

—promoción de exportaciones propiamente dicha, y

—adiestramiento y capacitación en las áreas anteriores.

4. OTROS ORGANISMOS DE ASISTENCIA TÉCNICA

Aparte de las instituciones antes mencionadas que son las fuentes principales de asistencia técnica en el campo de las exportaciones, existen otros organismos de cooperación técnica, tanto privados como oficiales que podrían cooperar en la ejecución de la estrategia. Entre éstos, cabe mencionar al Ministerio de Desarrollo de Ultramar del Gobierno Británico; la Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (CIDA), el Centro para la Promoción de las Importaciones de Países en vías de desarrollo de los Países Bajos; la Fundación Alemana para Países en Desarrollo, y la Sociedad Alemana de Cooperación Económica de la República Federal de Alemania.

La Comunidad Económica Europea ha establecido un programa conjunto de cooperación internacional en el campo del desarrollo de exportaciones que iniciará sus actividades próximamente.

La colaboración técnica a través del "Cuerpo Internacional de Servicios Ejecutivos" puede ser muy útil para resolver problemas específicos a nivel de la empresa exportadora.

Addendum del Anexo 8:

INDICADORES Y ESTADÍSTICAS DEL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES CENTROAMERICANAS AL RESTO DEL MUNDO

1960 - 1970

NOTA ACLARATORIA

Las estadísticas de exportación que se utilizan en este documento presentan algunas discrepancias con las que aparecen en el *addendum* sobre *Balanza de pagos y reservas internacionales,* debido a los ajustes que para este propósito específico se hacen en las cifras de comercio exterior.

I PARTE

Principales indicadores del comportamiento de las exportaciones centroamericanas al resto del mundo

En esta primera parte del *addendum* se presentan una serie de indicadores estadísticos de la evolución de las exportaciones extrarregionales durante la década de 1960-1970. Dichos indicadores muestran un panorama general del papel de las exportaciones en la generación del producto interno bruto, en el fortalecimiento de la capacidad para importar y en la diversificación de productos y de mercados.

1. *PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EXTRARREGIONALES EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO*

Como puede observarse en el cuadro 1, la participación de las exportaciones extrarregionales en la generación del producto interno bruto se mantuvo relativamente estable —alrededor de un 15.6 por ciento del PIB durante la década pasada. La leve tendencia hacia la disminución que se observa durante el último trienio, se debe principalmente a los productos tradicionales,[1] ya que los no tradicionales mantuvieron su participación a un nivel de cerca del 3.5 por ciento del producto interno bruto.

Este fenómeno tiene su explicación en la situación de los precios de los productos tradicionales en los mercados internacionales durante ese período, en la competencia creada por el comercio intrarregional con respecto a los productos no tradicionales y en el hecho de que las exportaciones hacia el resto del mundo han crecido a un ritmo similar al del producto interno bruto de los sectores en los cuales se origina (véase cuadro VI).

La participación relativa de las exportaciones centroamericanas de productos tradicionales en el producto interno bruto ha tendido a declinar levemente durante la década pasada pasando de 12.7 a 11.4

---

[1] Para los propósitos del presente análisis, se consideraron productos tradicionales los siguientes: café, algodón, banano y azúcar.

CUADRO 1

Centroamérica: Participación de las exportaciones extrarregionales en el producto interno bruto
1960-64, 1965-67, 1968-1970

(Porcentajes)

Año	PAIS								
	Centroamérica			*Guatemala*			*El Salvador*		
	Total	*Tradicionales*	*No tradicionales*	*Total*	*Tradicionales*	*No tradicionales*	*Total*	*Tradicionales*	*No tradicionales*
1960-64	16,4	12,7	3,7	10,0	8,7	1,3	18,4	16,9	1,5
1965-67	15,9	12,9	3,0	11,1	9,4	1,7	15,9	14,6	1,3
1968	15,2	11,9	3,3	10,0	8,2	1,8	13,8	12,5	1,3
1969	14,6	11,0	3,6	10,2	8,2	2,0	13,3	11,7	1,6
1970	15,2	11,5	3,7	10,3	8,1	2,2	15,3	13,9	1,4
	Honduras			*Nicaragua*			*Costa Rica*		
	Total	*Tradicionales*	*No tradicionales*	*Total*	*Tradicionales*	*No tradicionales*	*Total*	*Tradicionales*	*No tradicionales*
1960-64	16,6	12,2	4,4	20,1	12,7	7,4	18,6	15,2	3,4
1965-67	21,9	17,1	4,8	20,3	13,6	6,7	16,6	13,9	2,7
1968	23,1	16,9	6,2	18,6	12,1	6,5	17,7	14,3	3,4
1969	21,7	14,2	7,5	16,2	9,9	6,3	17,8	13,8	4,0
1970	21,5	14,0	7,5	15,5	8,9	6,6	19,6	15,9	3,7

Fuente: PROMECA, con base en los *Anuarios de Comercio Exterior* y a *Estadísticas de la División de Desarrollo* de SIECA.

por ciento entre 1960-64 y 1968-70. En algunos países esa participación ha disminuido considerablemente, como por ejemplo, en el caso de El Salvador donde se reduce del 16.9 por ciento en 1960-64 a 12.7 por ciento en 1968-70 y en Nicaragua, al pasar del 12.7 por ciento al 10.3 por ciento en los mismos períodos.

Como ha sido señalado, a nivel centroamericano los productos no tradicionales han mantenido su participación en el producto interno bruto, alrededor del 3.5 por ciento durante el período que se analiza, registrándose únicamente pequeñas fluctuaciones. A nivel de país, sólo Honduras presenta una tendencia creciente, pasando de 4.4 por ciento en 1960-61 a 7.5 por ciento en 1970. Los demás países mantuvieron una participación casi igual de sus productos no tradicionales en relación a su producto interno bruto.

2. *PODER DE COMPRA DE LAS EXPORTACIONES*

a) *Términos de intercambio simples*

Los términos de intercambio simples son una relación del índice de precios de exportaciones con el de las importaciones, de modo que constituyen un indicador del poder de compra de las primeras en términos de las segundas.

CUADRO II

Centroamérica: Relación de términos de intercambio, 1960-1970

(1960 = 100)

Año	PAÍS					
	Centroamérica	*Guatemala*	*El Salvador*	*Honduras*	*Nicaragua*	*Costa Rica*
1960	100	100	100	100	100	100
1961	97	92	91	109	102	101
1962	98	92	88	117	103	101
1963	95	89	83	112	103	103
1964	99	94	86	123	101	111
1965	102	91	96	120	105	106
1966	101	92	93	115	109	108
1967	98	90	90	117	102	101
1968	101	91	93	117	113	98
1969	97	89	90	114	108	96
1970	106	99	101	115	114	107

Fuente: CEPAL, con base a cifras oficiales.

De acuerdo con el cuadro II, esta relación fue desfavorable para Guatemala durante toda la década pasada y para El Salvador hasta 1969. En 1970 ocurre un mejoramiento en los términos de intercambio para todos los países del área con excepción de Guatemala.

Los únicos países que han logrado mejores precios relativos en sus exportaciones son Honduras y Nicaragua, quienes durante el período (1960-1970) mantienen una relación positiva constante.

Costa Rica registra una relación de términos de intercambio adversa en 1968 y 1969; en los demás años su situación es favorable (107 por ciento en 1970).

El área en su conjunto no ha sufrido un deterioro de los términos de intercambio durante la década pasada, no obstante haber tenido términos adversos durante varios años, particularmente en el período 1961-1964.

b) *Términos de intercambio ingreso*

Un indicador más apropiado del valor de compra de las exportaciones realizadas —medido en términos de las importaciones— son los llamados términos de intercambio ingreso, ya que ponderan las variaciones de los precios relativos de las exportaciones y de las importaciones, con base en los volúmenes de aquéllas.

El cuadro III muestra que el poder de compra de las exportaciones centroamericanas al resto del mundo, con pequeñas variaciones, ha sido favorable para todos los países del área, aunque los cambios más sustanciales se han manifestado en Honduras y Costa Rica.

Puede observarse, además, que tanto las exportaciones tradicionales como las no tradicionales muestran términos de intercambio favorables. No obstante, con la excepción de El Salvador, los productos no tradicionales son los que han incrementado su poder de compra a un ritmo más acelerado.

Lo anterior indica que los volúmenes de exportaciones han compensado, en gran medida, las situaciones adversas en los precios de las exportaciones y las importaciones.

3. *COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES EXTRARREGIONALES*

Durante los períodos 1960-64 y 1965-68, las exportaciones de productos no tradicionales mantuvieron su participación dentro del total de lo exportado al resto del mundo alrededor del 19.0 por ciento. En el

CUADRO III

Centroamérica: Relación de términos de intercambio ingreso, de productos tradicionales y no tradicionales
1963 - 1970
(1963 = 100)

Año	País								
	Guatemala			*El Salvador*			*Honduras*		
	Total	*Tradicionales*	*No tradicionales*	*Total*	*Tradicionales*	*No tradicionales*	*Total*	*Tradicionales*	*No tradicionales*
1963	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1964	86,2	101,0	47,4	105,1	119,4	58,9	118,9	115,5	124,2
1965	83,0	88,4	64,0	108,8	118,1	107,9	235,0	278,9	150,8
1966	133,6	142,5	105,4	115,9	109,4	145,0	367,5	467,3	202,6
1967	100,9	85,4	202,1	87,3	95,2	69,9	413,2	517,1	235,8
1968	132,5	130,9	159,9	121,0	117,7	80,5	543,7	578,8	478,2
1969	137,9	136,4	166,6	129,5	107,3	266,6	552,7	447,8	795,5
1970	161,3	162,3	184,9	126,2	134,8	109,0	549,8	403,2	913,6

Año	*Nicaragua*			*Costa Rica*		
	Total	*Tradicionales*	*No tradicionales*	*Total*	*Tradicionales*	*No tradicionales*
1963	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1964	148,1	133,7	148,9	116,6	118,7	112,4
1965	190,7	181,9	176,9	112,9	120,5	79,6
1966	367,5	467,3	202,6	152,9	114,2	189,0
1967	178,6	172,9	180,9	165,2	167,7	160,1
1968	169,0	172,8	160,0	267,9	258,2	336,0
1969	110,2	133,5	182,2	341,3	333,2	350,8
1970	138,9	109,9	181,9	471,4	473,1	455,7

Nota: Se utiliza la fórmula $\frac{Pxi/Pxo}{Pmi/Pmo} \cdot \frac{Qxi}{Qxo}$; donde $\frac{P}{-}$ indica precio, $\frac{Q}{-}$ es cantidad, $\frac{x}{-}$ se refiere a exportaciones, $\frac{m}{-}$ indice importaciones; $\frac{i}{-}$ es el año corriente y $\frac{o}{-}$ indica el año base.

Fuente: PROMECA, con base en *Estadísticas de Comercio Exterior* de SIECA e Indices del *International Financial Statistics*, September 1968 and June 1972.

período 1969-70 esa participación aumentó a 24.5 por ciento del total, con un valor de $CA 188.0 millones anuales. Esto coincide con una disminución en la participación relativa de los productos tradicionales a 75.5 por ciento, ($CA 578.7 millones anuales); participación que en períodos anteriores representaba aproximadamente un 81 por ciento del valor total de las exportaciones al resto del mundo. Cabe resaltar que las exportaciones anuales medias de productos no tradicionales más que se duplicaron durante el período considerado (1960-70).

El cuadro IV denota el incremento de las exportaciones de los productos no tradicionales, iniciado en forma manifiesta en 1967 (durante el cual representó el 21.3 por ciento; o sea, un 2.9 por ciento mayor que el año inmediato anterior), alcanzando en 1969 una participación de 25 por ciento.

Este aumento podría atribuirse a que la situación anormal en el funcionamiento del Mercado Común indujo a los exportadores a buscar nuevos mercados fuera del área.

CUADRO IV

Centroamérica: Composición de las exportaciones extrarregionales 1965-1970 *y subperíodos* 1960-64, 1965-68, 1969-70

(Millones de $CA y porcentajes)

Año	DESCRIPCIÓN					
	Total exportaciones extrarregionales		*Exportaciones tradicionales*		*Exportaciones no tradicionales*	
	Valor	*Porcentaje*	*Valor*	*Porcentaje*	*Valor*	*Porcentaje*
1965	626.0	100.0	521.0	83.2	105.0	16.8
1966	666.6	100.0	544.0	81.6	122.6	18.4
1967	650.9	100.0	512.0	78.7	138.9	21.3
1968	704.3	100.0	551.3	78.3	153.0	21.7
1969	721.7	100.0	541.4	75.0	180.3	25.0
1970	811.7	100.0	615.9	75.9	195.8	24.1
1960-64 •	477.0	100.0	386.5	81.0	90.6	19.0
1965-68 •	499.2	100.0	404.1	80.9	95.1	19.1
1969-70 •	766.7	100.0	578.7	75.5	188.0	21.5

• Cifras medias anuales.

Fuente: PROMECA, con base a cifras de los *Anuarios de Comercio Exterior.*

CUADRO V

Centroamérica: Valor medio anual de las exportaciones hacia los principales mercados

1963-65, 1966-68, 1969-70

(Miles de $CA y porcentajes)

País	AÑO					
	1963-1965		1966-1968		1969-1970	
	Valor	*Porcentaje*	*Valor*	*Porcentaje*	*Valor*	*Porcentaje*
Total exportaciones extrarregionales	572.522	100,0	678.981	100,0	766.702	100,0
Estados Unidos	254.665	44,5	295.091	43,8	353.010	46,0
Europa Occidental - Total	197.860	34,5	237.800	35,3	270.450	35,3
CEE - Total	166.027	29,0	191.626	28,4	217.747	28,4
Alemania Occidental	113.728	19,9	132.457	19,7	134.745	17,6
Holanda - Países Bajos	24.077	4,2	21.764	3,2	29.941	3,9
Italia	10.359	1,8	17.155	2,5	28.652	3,7
Bélgica Luxemburgo	11.007	1,9	15.658	2,3	19.156	2,5
EFTA - Total	28.826	5,0	34.881	5,2	39.097	5,1
Finlandia	3.291	0,6	7.581	1,1	13.696	1,8
Suecia	5.300	0,9	6.720	1,0	8.198	1,1

(Cont. CUADRO V)

País	AÑO					
	1963-1965		1966-1968		1969-1970	
	Valor	*Porcentaje*	*Valor*	*Porcentaje*	*Valor*	*Porcentaje*
CAEM - Total	620	0,1	6.118	0,9	11.121	1,5
U.R.S.S	—	—	1.753	0,3	4.791	0,6
Japón	89.076	15,6	87.973	13,1	82.251	10,7
Caribe - Total	9.219	1,6	12.357	1,8	19.444	2,5
Puerto Rico	4.622	0,8	6.705	1,0	8.028	1,0
República Dominicana	55	0,0	1.297	0,2	5.288	0,7
América Latina - Total	4.069	0,7	8.861	1,3	13.575	1,8
Panamá	2.208	0,4	5.343	0,8	9.824	1,3
Canadá	6.618	1,2	5.870	0,9	7.134	0,9
Otros	10.985	1,9	25.976	3,8	20.859	2,8

América Latina: ALALC y Panamá.

Caribe: ACALC, Antillas Holandesas, Haití, Islas Bahamas, Puerto Rico y República Dominicana.

Europa Occidental: CEE, EFTA, España e Irlanda.

Fuente: *Anuarios de Comercio Exterior* y tabulaciones preliminares de SIECA.

4. *VALOR MEDIO ANUAL DE LAS EXPORTACIONES CENTROAMERICANAS HACIA LOS PRINCIPALES MERCADOS CONSUMIDORES*

Durante el período 1963-1970 no se registró diversificación significativa en cuanto a mercados consumidores de las exportaciones centroamericanas (ver cuadro v).

De 1963 a 1965, los países hacia los cuales se realizaron las principales exportaciones fueron: los Estados Unidos de América (44.5 por ciento), Alemania Occidental (19.9 por ciento), Japón (15.6 por ciento) y Holanda (4.2 por ciento). Los Estados Unidos de América continúa siendo el mayor comprador de nuestros productos en el período 1969-1970 (46.0 por ciento) y los tres países siguientes fueron los mismos del período precedente en igual orden de importancia. Conjuntamente, estos cuatro países importaron un poco más de las tres cuartas partes de las exportaciones centroamericanas en el período 1960-70.

No obstante lo anterior, puede observarse una participación creciente de las exportaciones centroamericanas hacia Italia, el Caribe y otros países de la América Latina.

5. *TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO ANUAL DE LAS EXPORTACIONES EXTRARREGIONALES*

La tasa de incremento anual que registran las exportaciones de productos no tradicionales en el período 1960-70 fue de 10.7 por ciento, la

CUADRO VI

Centroamérica: Tasas medias de crecimiento anual del valor de las exportaciones extrarregionales, 1960-1970

Años	DESCRIPCIÓN		
	Total exportaciones extrarregionales	*Exportaciones tradicionales*	*Exportaciones no tradicionales*
1960-1962	7.0	4.9	16.2
1963-1965	10.0	11.6	1.5
1966-1968	2.8	0.7	11.7
1969-1970	12.1	13.7	8.5
1960-1970	7.1	6.1	10.7

Fuente: PROMECA, con base a cifras de los *Anuarios Estadísticos Centroamericanos de Comercio Exterior.*

cual es superior a la de los productos tradicionales (6.1 por ciento) y la del total de exportaciones extrarregionales (7.1 por ciento).

En el cuadro VI se puede observar que en el período 1963-65 los productos tradicionales tuvieron una tasa de crecimiento más elevada que los no tradicionales; situación que vuelve a presentarse en 1969-70. Ello se debe a que, en el primer caso, se produjo un incremento en las ventas de café, algodón y azúcar; en el segundo, las exportaciones de café aumentaron en una forma considerable respecto al período inmediato anterior. En cambio en estos mismos períodos los productos no tradicionales, tales como: carne fresca, madera y minerales de metales comunes no ferrosos muestran un crecimiento de poca significación.

6. *COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES EXTRARREGIONALES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES*

Las exportaciones extrarregionales centroamericanas de productos no tradicionales se clasifican en el cuadro VII en productos agrícolas no procesados, productos agrícolas procesados, productos minerales y artículos manufacturados.

Los productos agrícolas no procesados mantienen su hegemonía hasta el período 1966-68, con una participación de 75.0 por ciento en el total de las exportaciones. En el período siguiente esa participación disminuye a un 65 por ciento aproximadamente.

Los productos agrícolas procesados aumentaron su participación del 5.4 al 9.0 por ciento en el valor de las exportaciones entre 1960-1962 y 1969-1970.

En los dos últimos períodos los productos minerales mantienen una participación casi igual, produciéndose una disminución porcentual muy pequeña.

La variación más significativa en la composición de las exportaciones centroamericanas se origina en la participación de los artículos manufacturados, en especial en los dos últimos períodos, al pasar de 14.6 por ciento en 1966-68 a 22.9 por ciento en 1969-70.

Al igual que lo indicado en el acápite 3 anterior, este cuadro es demostrativo de un considerable avance hacia la diversificación de las exportaciones dentro del valor de los productos no tradicionales del comercio externo centroamericano.

CUADRO VII

Centroamérica: Composición de las exportaciones extrarregionales de productos no tradicionales, por subperíodos* 1960-1970

(Valor medio anual en miles de $CA y porcentajes)

Descripción	AÑO							
	1960-62		1963-65		1966-68		1969-70	
	Valor	*Porcentaje*	*Valor*	*Porcentaje*	*Valor*	*Porcentaje*	*Valor*	*Porcentaje*
Total exportaciones extrarregionales de productos no tradicionales	338.430	100,0	469.276	100,0	569.077	100,0	578.653	100,0
Productos agrícolas no procesados [1]	259.156	76,6	369.375	78,7	426.945	75,0	380.909	65,8
Productos agrícolas procesados [1]	18.357	5,4	28.228	6,0	44.128	7,8	52.218	9,0
Productos minerales	5.240	1,5	6.009	1,3	14.914	2,6	13.265	2,3
Artículos manufacturados	55.677	16,5	65.664	14,0	83.090	14,6	132.261	22,9

* Se consideran tradicionales: café, algodón, banano y azúcar.

1 En base a PATYEB (clasificación de la SIECA para los productos agrícolas procesados y en bruto).

Fuente: *Anuarios de Comercio Exterior.*

CUADRO VIII

Centroamérica: Indices de concentración de las exportaciones extrarregionales de productos no tradicionales

1960-62, 1963-65, 1966-68, 1969-70

Año	PAIS					
	Centroamérica	*Guatemala*	*El Salvador*	*Honduras*	*Nicaragua*	*Costa Rica*
1960-62	0,488	0,477	0,530	0,720	0,948	0,700
1963-65	0,408	0,430	0,510	0,655	0,789	0,613
1966-68	0,341	0,428	0,509	0,555	0,726	0,520
1969-70	0,410	0,446	0,509	0,626	0,768	0,485

Nota: Se utiliza el índice Hirschmann cuya fórmula es: $Hj = \frac{m}{m \cdot 100} - \frac{100}{m \cdot 100}$

$\sqrt{\sum_{i=1}^{n} \left(\frac{X_i}{X} \right)^2}$; donde:

j = índice del país
n = número de productos
m = valor mínimo del índice de Hirschmann $\left(\frac{100}{\sqrt{n}} \right)$

Xi = Valor de las exportaciones no tradicionales

$X = \sum_{i=1}^{n} Xi$

Los valores fluctúan de 0.0 a 1.0, siendo el último el que indica la máxima concentración de exportaciones.

Fuente: PROMECA, con base a cifras de los *Anuarios de Comercio Exterior; Handbook of International Trade and Development Statistics 1972.*

7. *CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES*

A pesar de que Centroamérica es altamente dependiente de sus productos tradicionales para la provisión de divisas, ya que dichos productos constituyen las tres cuartas partes del total de sus exportaciones, durante la década pasada se lograron avances significativos hacia la reducción de dicha dependencia. Tal como se señaló en acápites anteriores, el valor anual de las exportaciones no tradicionales se dupli-

có durante el decenio y su participación relativa en las exportaciones totales llegó a representar una cuarta parte de las mismas; esto, dentro de una situación de rápida expansión relativa de los productos tradicionales de exportación. Se mostró, además, que dentro de los rubros de más reciente incorporación al comercio de exportación, sucedieron cambios significativos caracterizados por una mayor participación de los productos manufacturados y agrícolas procesados industrialmente.

El cuadro VIII presenta un índice de concentración —o conversamente de diversificación— de productos de exportación no tradicionales, en lo que respecta al número de dichos productos y su ponderación dentro del valor de la misma.

Puede observarse que tanto para Centroamérica en conjunto, como para Guatemala y El Salvador, a partir de la segunda parte de la década, no ha habido cambios significativos hacia una mayor diversidad en la gama de productos exportados. Por el contrario, Honduras, Nicaragua y Costa Rica que mostraban un más alto índice de concentración al principio de período, muestran avances significativos hacia una mayor diversificación; particularmente en el caso de Costa Rica, Nicaragua y Honduras, en ese orden, son los dos países que al final del período muestran el mayor grado de concentración en sus productos no tradicionales de exportación.

8. *PRINCIPALES PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE EXPORTACIÓN*

El limitado grado de avance hacia una diversificación de productos de exportación mostrado por los índices mencionados en el acápite anterior, es corroborado por la información presentada en el cuadro IX. Puede observarse que doce principales productos constituyen casi las tres cuartas partes del total de las exportaciones no tradicionales de Centroamérica durante el período 1968-1970. Más aún, dichos productos no tradicionales están íntimamente ligados a los sectores primarios; principalmente el agrícola. Por otra parte, cabe resaltar que tres productos: carne, maderas y crustáceos, conjuntamente representan el cincuenta por ciento del valor total de los productos no tradicionales exportados en el período antes mencionado. Esto implica que, si dentro de una definición más amplia de lo que constituyen productos tradicionales —por razones históricas— esos tres rubros se clasifican como tal, los productos no tradicionales de exportación sólo represen-

CUADRO IX

Centroamérica: Principales productos no tradicionales exportados hacia terceros países

1965-67, 1968-70

(Valor medio anual en miles de $CA y porcentajes)

Descripción	AÑO			
	1965-1967		1968-1970	
	Valor	*Porcentaje*	*Valor*	*Porcentaje*
Total exportaciones extrarregionales de productos no tradicionales	122.150	100,0	176.360	100,0
Total de los 12 principales productos no tradicionales	80.851	66,2	127.859	72,5
Carnes frescas refrigeradas o congeladas	25.023	20,5	54.796	31,1
Maderas	12.769	10,5	17.507	9,9
Crustáceos y moluscos frescos	11.153	9,1	14.376	8,2
Minerales de metales comunes no ferrosos	8.840	7,2	9.657	5,5
Plantas, semillas, flores y otras partes de plantas medicinales o para perfumes	2.996	2,5	3.910	2,2
Gomas, resinas, bálsamos y lacas naturales	2.127	1,7	3.249	1,8
Productos destinados a la alimentación animal	5.678	4,6	5.658	3,2
Extractos de café y café soluble	3.261	2,7	3.646	2,1
Tabaco en bruto	1.904	1,6	3.691	2,1
Semillas, nueces y almendras oleaginosas	3.365	2,7	4.409	2,5
Minerales y concentrados de minerales de plata	3.144	2,6	4.496	2,5
Frutas en conserva y preparados de frutas (Excepto jugos)	591	0,5	2.464	1.4

Fuente: PROMECA, con base a cifras de los *Anuarios Estadísticos Centroamericanos de Comercio Exterior* de SIECA.

tarían el 12.1 por ciento del total de las exportaciones en los años 1968-1970 y no el 24.1 por ciento como se indicó anteriormente (véase cuadro IV).

Es de hacer notar que el incremento en la importancia relativa de los doce productos considerados en el cuadro IX entre 1965-67 y 1968-70, se debe principalmente al rápido aumento de las exportaciones de carne de res.

II PARTE

Compendio estadístico de las exportaciones centroamericanas al resto del mundo 1960-1970

NOTAS EXPLICATIVAS

Símbolos y abreviaturas

—	la cantidad es cero
0	magnitud menor que la mitad de la unidad utilizada
n.h.d.	no hay detalle a nivel de subpartida
n.e.p.	no especificado en otra partida
(p)	cifras preliminares
$CA	Peso centroamericano: unidad de cuenta creada por los Bancos Centrales centroamericanos, con un valor igual al dólar de los Estados Unidos de América.

Sumas totales

La suma de las cantidades parciales no siempre coincide con el total, debido a los redondeos de las cifras.

Siglas

ALALC ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO
Argentina - Bolivia - Brasil - Colombia - Chile - Ecuador - México - Paraguay - Perú - Uruguay - Venezuela

CEE	COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA Alemania Occidental - Bélgica - Luxemburgo - Francia - Holanda (Países Bajos) - Italia
AELC	ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (*European Free Trade Association*) Austria - Dinamarca - Finlandia - Noruega - Portugal - Reino Unido - Suecia - Suiza
ACALC	ASOCIACIÓN CARIBEÑA DE LIBRE COMERCIO (*Caribbean Free Trade Association*) Barbados - Guyana - Jamaica y Dependencias - Trinidad y Tobago - Antigua - Dominica - Grenada - Mouserrat - St. Kitts-Nevis-Anguilla Santa Lucía - San Vicente
CAEM	CONSEJO DE ASISTENCIA ECONÓMICA MUTUA Alemania Oriental - Bulgaria - Checoeslovaquia - Hungría- Mongolia - Polonia - Rumania - U.R.S.S.
MCC	MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO Guatemala - El Salvador - Honduras - Nicaragua - Costa Rica

CUADRO Nº 1

Centroamérica: Exportaciones totales, fuera del área e intracentroamericanas. Años 1960 - 1970

(Valor en miles de $CA)

Concepto y año		Mercado común					
		Total	*Guatemala*	*El Salvador*	*Honduras*	*Nicaragua*	*Costa Rica*
Total exportado							
	1960	440.074	112.674	116.792	61.906	62.871	85.831
	1961	454.077	110.174	119.098	72.293	68.357	84.155
	1962	513.746	114.513	136.300	79.793	90.170	92.970
	1963	589.070	151.512	153 844	81.924	106.767	95.023
	1964	675.357	164.947	178.095	91.851	125.185	113.899
	1965	761.255	185.794	188.708	125.983	148.916	111.824
	1966	836.893	226.120	188.926	144.131	142.207	135.509
	1967	856.549	197.940	207.282	155.915	151.682	143.780
	1968	951.300	227.507	211.705	178.966	162.301	170.821
	1969	971.766	255.355	202.108	165.849	158.748	189.706
	p/ 1970	1.098.022	290.182	228.317	169.758	178.623	231.163
Total fuera del área							
	1960	409.798	107.715	104.501	59.828	60.344	83.410
	1961	417.812	101.610	104.067	63.622	66.554	81.959
	1962	469.023	105.818	117.605	67.712	86.639	91.249
	1963	520.378	134.218	123.616	69.458	102.008	91.078

(Cont. CUADRO Nº 1)

Concepto y año		Mercado común					
		Total	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
	1964	568.049	134.789	141.300	75.389	118.061	98.510
	1965	625.999	147.090	145.514	105.458	136.546	93.590
	1966	666.610	175.294	130.519	124.615	126.032	110.552
	1967	650.900	139.995	128.079	132.517	133.438	116.871
	1968	704.281	156.616	126.789	148.618	137.665	134.593
	1969	721.685	171.654	127.286	143.724	127.063	151.958
p/	1970	811.718	187.836	154.549	151.694	132.567	185.073
Total intracentroamericano							
	1960	30.276	4.959	12.291	8.078	2.527	2.421
	1961	36.265	8.564	15.031	8.671	1.803	2.196
	1962	44.723	8.695	18.695	12.081	3.531	1.721
	1963	68.692	17.294	30.228	12.466	4.759	3.945
	1964	105.308	29.558	36.795	16.442	7.124	15.389
	1965	135.256	38.703	45.594	20.525	12.400	18.234
	1966	170.285	50.828	58.607	19.518	16.175	25.157
	1967	205.649	57.945	79.155	23.398	18.244	26.909
	1968	247.019	70.891	84.916	30.348	24.636	36.228
	1969	250.081	83.701	74.822	22.125	31.685	37.748
p/	1970	286.304	102.346	75.768	18.044	46.056	46.090

Fuente: *Anuarios y tabulaciones de Comercio Exterior.*

CUADRO Nº 2

Centroamérica: Valor de las exportaciones hacia los principales mercados, 1966 - 1970

(Miles de $CA)

Países	1966		1967		1968		1969		1970	
	$CA	%	$CA	%	$CA	%	$CA	%	$CA	%
Total exportado fuera del área	666.610	100,0	650.900	100,0	701.282	100,0	721.685	100,0	811.719	100,0
América Latina - Total	6.508	1,0	8.567	1,3	11.516	1,6	12.361	1,7	14.789	1,8
Panamá	3.385		5.289		7.354		8.549		11.099	
Caribe - Total	11.336	1,7	12.814	2,0	12.922	1,8	18.121	2,5	20.767	2,6
Puerto Rico	6.941		7.703		5.472		7.945		8.111	
República Dominicana	305		374		3.212		4.494		6.081	
Estados Unidos	285.542	42,8	292.974	45,0	306.758	43,6	332.811	46,1	373.208	46,0
Canadá	5.219	0,8	5.240	0,8	7.150	1,0	6.780	1,0	7.488	0,9
Europa Occidental - Total	248.111	37,2	227.502	35,0	237.787	33,8	245.582	34,0	295.317	36,4
CEE - Total	198.158	29,7	191.086	29,1	185.635	26,4	200.615	27,8	234.882	28,9
Alemania Occidental	136.408		136.176		121.787		121.830		147.656	
Holanda - Países Bajos	23.583		21.000		29.710		23.022		36.860	
Italia	16.365		17.281		17.815		31.391		25.912	
Bélgica Luxemburgo	15.097		12.986		18.941		18.598		19.713	
EFTA - Total	39.147	5,9	32.853	5,1	32.644	4,6	35.183	4,9	45.011	5,5
Finlandia	6.738		8.063		7.943		10.594		16.797	
Suecia	7.664		6.500		5.995		6.544		9.851	
CAEM - Total	719	0,1	594	0,1	17.192	2,4	7.348	1,0	14.893	1,8
URSS	—		—		5.259		3.293		6.291	
Japón	88.102	13,2	84.385	13,0	91.133	13,0	81.394	11,3	85.128	10,2
Otros	21.792	3,3	19.418	2,9	36.716	5,2	24.696	3,4	17.022	2,1

América Latina: ALALC y Panamá.
Caribe: ALALC, Antillas Holandesas, Haití, Islas Bahamas, Puerto Rico y República Dominicana.
Europa Occidental: CEE, EFTA, España e Irlanda.
Fuente: *Anuario y tabulaciones de Comercio Exterior*, SIECA.

CUADRO Nº 3

Centroamérica: Composición y crecimiento de las exportaciones fuera del área, 1960 - 1970

(Millones de $CA) *

Años	Total exportaciones fuera del área		Exportaciones tradicionales **		Exportaciones no tradicionales	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1960	409,8	100,0	338,9	82,7	70,9	17,3
1961	417.8	100,0	333,6	79,9	84,2	20,1
1962	469,0	100,0	373,0	79,5	96,0	20,5
1963	520,3	100,0	418,6	80,5	101,7	19,5
1964	568,0	100,0	468,1	82,4	99,9	17,6
1965	626,0	100,0	521,0	83,2	105,0	16,8
1966	666,6	100,0	544,0	81,6	122,6	18,4
1967	650,9	100,0	512,0	78,7	138,9	21,3
1968	704,3	100,0	551,3	78,3	153,0	21,7
1969	721,7	100,0	541,4	75,0	180,3	25,0
1970	811.7	100.0	615,9	75,9	195,8	24,1

* $CA (peso centroamericano) equivalente a un dólar de los Estados Unidos (US$).

** Sólo incluye café, algodón, banano y azúcar.

Fuente: *Anuarios estadísticos de Comercio Exterior*, años 1960-1969, y tabulaciones preliminares de *Comercio Exterior* 1970, SIECA.

CUADRO Nº 4

Centroamérica: Valor de la exportación fuera del área de productos tradicionales, por países, 1960 -1970

(Valor en miles de $CA) *

Concepto y año		Mercado común					
		Total	*Guatemala*	*El Salvador*	*Honduras*	*Nicaragua*	*Costa Rica*
Valor exportación productos tradicionales **							
	1960	338.914	93.630	96.722	40.262	37.472	70.828
	1961	353.616	89.447	92.162	48.093	58.567	65.347
	1962	373.036	91.437	108.570	48.668	51.963	72.398
	1963	418.629	116.495	113.717	49.756	64.732	73.929
	1964	468.176	118.180	132.161	55.176	80.816	81.840
	1965	521.025	129.555	132.500	81.818	96.600	80.557
	1966	543.999	153.666	118.499	97.895	81.554	92.379
	1967	512.039	110.313	117.263	102.542	86.336	95.555
	1968	551.300	128.632	114.664	108.818	90.546	108.640
	1969	541.382	138.922	111.468	96.187	75.982	118.825
	1970	615.923	149.461	140.699	99.254	76.115	150.394
Indices (*Base* 1960 = 100)							
	1960	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	1961	98,4	95,6	95,3	119,5	102,9	92,3
	1962	110,1	97,7	112,3	120,9	138,7	102,2
	1963	123,5	124,1	117,6	123,6	172,8	101,4
	1964	138,1	126,2	136,6	137,0	215,7	115,6
	1965	153,7	138,4	137,0	203,2	257,8	113,7
	1966	160,5	164,1	122,5	245,6	217,6	130,4
	1967	151,1	117,9	121,2	254,7	230,4	134,9
	1968	162,6	137,4	118,6	270,3	241,6	153,4
	1969	159,7	148,4	115,3	238,9	202,8	167,8
	1970	181,7	159,6	145,5	246,5	203,1	212,3

* $CA (peso centroamericano) equivalente a un dólar de los Estados Unidos (US$).

** Sólo incluye café, algodón, banano y azúcar.

Fuente: *Anuarios estadísticos de Comercio Exterior*, años 1960-1969 y tabulaciones preliminares de *Comercio Exterior* 1970, SIECA.

CUADRO Nº 4-A

Centroamérica: Valor de la exportación fuera del drea de productos no tradicionales, por países, 1960 - 1970

(Valor en miles de $CA) *

Concepto y año	Mercado común					
	Total	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
Valor exportación productos no tradicionales						
1960	70.884	14.085	7.779	15.566	22.872	12.582
1961	84.196	12.163	11.905	15.529	27.987	16.612
1962	95.987	14.381	9.035	19.014	34.676	18.851
1963	101.749	17.725	9.899	19.702	37.276	17.149
1964	99.873	16.609	9.136	20.213	37.245	16.670
1965	104.973	17.535	10.814	23.645	39.946	13.033
1966	122.617	21.628	11.820	26.718	44.478	17.973
1967	138.861	29.652	10.816	29.975	47.102	21.316
1968	152.985	27.984	12.125	39.800	47.121	25.955
1969	180.303	32.732	15.818	47.537	51.081	33.135
1970	195.795	38.575	13.850	52.440	56.452	34.678
Indices (Base 1960 = 100)						
1960	100.0	110.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1961	118,8	86,4	153,0	114,5	122,1	132,0
1962	135,4	102,1	116,2	140,4	151,6	149,8
1963	143,5	125,8	127,3	145,2	163,0	136,3
1964	140,9	117,9	117,4	149,0	162,8	132,5
1965	148,1	124,5	139,0	174,3	174,7	103,6
1966	173,0	153,6	152,0	197,0	191,5	142,9
1967	195,9	210,5	139,0	221,0	205,9	169,4
1968	215,8	198,7	155,9	293,4	206,0	206,3
1969	254,4	232,4	203,3	350,4	223,3	263,4
1970	276,2	272,5	178,0	386,6	246,8	275,6

* $CA (peso centroamericano) equivalente a un dólar de los Estados Unidos (us$).

Fuente: *Anuarios estadísticos de Comercio Exterior de Centroamérica*, años 1960-1969y, tabulaciones preliminares de *Comercio Exterior* 1970, SIECA.

CUADRO Nº 5

Centroamérica: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano. Año 1970

(Valor en miles de $CA)

Productos	*Total*	*Guatemala*	*El Salvador*	*Honduras*	*Nicaragua*	*Costa Rica*
Total exportado	1.098.022	290.182	228.317	169.738	178.629	231.165
Exportación al resto del mundo	811.718	187.856	154.549	151.691	152.567	185.073
Café	342.805	100.577	111.243	25.811	32.087	73.087
Algodón desmotado en rama	84.388	26.489	22.500	1.058	33.949	392
Banano	151.569	13.242	—	71.303	253	66.771
Azúcar	37.161	9.153	6.956	1.082	9.826	10.144
Carnes frescas, refrigeradas o congeladas	66.717	12.535	—	9.647	26.551	17.984
Madera	19.312	991	—	16.142	2.084	95
Crustáceos y moluscos frescos	16.645	2.745	5.202	1.391	5.935	1.370
Minerales de metales comunes no ferrosos	9.727	553	—	5.193	3.975	6
Semilla de algodón	915	1	—	—	914	—
Cacao en grano	1.932	37	—	—	—	1.896
Ganado vacuno	213	69	—	124	—	20
Carnes secas, saladas (excepto de cerdo)	119	—	—	—	119	—
Carne y preparados de carne de aves de corral y de caza y toda otra clase de carne, conservadas o preparadas en cualquier forma, envasadas herméticamente	155	0	—	—	—	155
Mieles naturales	789	527	180	59	—	24
Frutas cítricas	510	—	—	510	—	—
Plátano	1.047	212	—	728	0	706
Otras frutas frescas	341	12	56	153	—	120
Nueces comestibles	194	—	10	174	3	7
Frutas en conserva y preparados de frutas (excepto jugos)	2.391	12	—	2.159	—	220
Almidones comestibles	108	82	—	27	—	—
Melazas no comestibles	1.115	492	372	153	—	98
Jarabes y melazas comestibles	615	—	—	—	522	93
Chicles y otras gomas de mascar	229	177	—	—	—	52
Extractos de café y café soluble	4.098	2.092	1.618	—	388	—

(Cont. CUADRO Nº 5)

Productos	*Total*	*Guatemala*	*El Salvador*	*Honduras*	*Nicaragua*	*Costa Rica*
Manteca y pasta de cacao	275	—	—	—	—	275
Pimienta y pimientos molidos	835	615	—	217	—	—
Productos destinados a la alimentación animal	4.134	1.162	1.681	66	1.189	36
Jarabes y concentrados para la preparación de bebidas no alcohólicas	581	—	—	0	0	581
Tabaco en bruto	4.071	123	—	2.035	1.755	158
Manufacturas de tabaco	602	—	—	319	278	5
Cueros y pieles excepto pieles finas, sin curtir	247	4	0	203	25	15
Pieles finas sin curtir	226	—	—	8	218	—
Semillas, nueces y almendras oleaginosas, nep.[1]	5.817	784	267	179	2.296	292
Desperdicios de papel	428	—	—	216	5	206
Algodón deshilachado, residuos o desechos de algodón	2.331	628	687	9	1.007	—
Chatarra y limaduras de metales comunes no ferrosos	463	245	10	33	141	4
Minerales y concentrados de minerales de plata	3.311	—	—	3.311	—	—
Gomas, resinas, bálsamos y lacas naturales	5.005	1.558	463	112	2.871	—
Junco, paja, palma, fibras de madera y otras materias vegetales para trenzar, nep.	140	140	—	—	—	—
Plantas, semillas, flores y otras partes de plantas medicinales o para perfumes	5.226	4.212	63	4	503	444
Semillas para sembrar, bulbos, tubérculos y rizomas de plantas productoras de flores o follajes, árboles vivos y otras plantas	544	235	1	52	—	256
Flores cortadas y follajes adecuados para ramilletes o para ornamentación, frescas, teñidas o no	1.167	1.088	—	0	—	79
Savias, jugos y extractos vegetales, nep.	545	544	—	—	—	0

[1] No incluye semilla de algodón.

(Cont. CUADRO Nº 5)

Productos	*Total*	*Guatemala*	*El Salvador*	*Honduras*	*Nicaragua*	*Costa Rica*
Gasolina	1.158	—	—	1.158	—	—
Gas oil	6.040	58	—	5.025	3	904
Aceites vegetales	233	—	233	—	—	—
Trementina	343	—	—	5	338	—
Productos medicinales y farmacéuticos, nep.	3.220	1.460	508	207	7	1.039
Aceites vegetales especiales	2.291	2.261	20	10	—	—
Abonos manufacturados	1.254	4	—	—	4	1.245
Materiales plásticos sintéticos y resinas artificiales en cualquier forma no manufacturada	175	0	24	3	90	59
Insecticidas, fungicidas y desinfectantes	527	299	44	0	111	74
Materiales y productos químicos, nep.	196	73	3	119	—	1
Maderas terciadas	212	14	—	14	46	139
Manufacturas de madera, nep., por ejemplo ceniceros, cortinas, estuches, etc.	595	19	2	564	1	14
Hilazas e hilos de otras fibras artificiales o sintéticas y de vidrio hilado	261	208	45	—	9	—
Tejidos de algodón, blanqueados, teñidos, etc.	530	185	42	—	303	—
Toallas, toallitas, felpudos o esterillas para el baño	252	0	252	—	—	—
Cemento, excepto la cal hidráulica	143	—	—	143	—	—
Plata y sus aleaciones no trabajadas	1.263	1	247	840	179	—
Planchas y láminas revestidas, galvanizadas, estañadas, etc., lisas, onduladas, etc.	381	—	—	—	—	381
Herramientas de mano incluso para la agricultura, estén o no en juegos	536	305	122	21	25	62

(Cont. CUADRO Nº 5)

Productos	*Total*	*Guatemala*	*El Salvador*	*Honduras*	*Nicaragua*	*Costa Rica*
Artículos de ferretería (cerraduras, candados, llaves, herrajes, etc.), principalmente de metal blanco o de metales comunes, revestidos o no	137	—	137	—	—	—
Envases de metal para transporte y almacenamiento, incluso las latas vacías	258	0	1	4	0	252
Tapones metálicos, corchos con coronas metálicas, tapas, cápsulas, etc.	277	4	0	—	38	235
Equipos para refrigeración incluso las refrigeradoras y congeladores para uso industrial	153	—	—	—	11	142
Pilas y baterías eléctricas, secas	984	237	—	—	—	747
Enchufes, tomacorrientes, interruptores y otros accesorios eléctricos	157	—	155	—	—	2
Muebles de metal y sus accesorios, armados o desarmados, con o sin partes de otras materias que descansen en el suelo	306	—	0	0	—	306
Artículos de vestuario de fibras sintéticas excepto rayón	144	103	31	—	—	10
Ropa exterior que no sea de punto de media o de crochet excepto la ropa de cuero y la de materiales impermeabilizados y la de materiales plásticos	532	219	151	153	4	4
Corsets, brassières, postizos, fajas, etc.	216	—	46	170	—	—
Discos, cintas y alambres, nep., grabados con sonido	170	6	5	0	25	134

Fuente: *Tabulaciones de Comercio Exterior*, de SIECA.

CUADRO Nº 6

Centroamérica: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1961 - 1970

(Valor en miles de $CA)

Productos	*Años*										
	a/ 1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	a/ 1970
Total exportado		454.077	513.746	589.070	679.357	761.256	836.891	856.548	951.300	971.766	1.098.022
Exportación al resto del mundo		417.812	469.029	520.379	568.019	625.998	666.610	650.900	704.282	721.685	811.718
Café		206.358	217.502	229.450	251.058	279.045	285.357	259.128	264.529	263.502	342.805
Algodón desmotado, en rama		49.999	80.334	103.860	124.044	143.252	130.851	108.531	117.949	106.665	84.388
Banano		69.266	63.207	65.982	71.318	85.910	106.775	115.918	137.250	140.410	151.569
Azúcar		7.999	12.193	19.337	21.756	14.788	23.010	28.462	31.572	30.805	37.161
Carnes frescas, refrigeradas o congeladas		9.078	15.110	20.712	19.551	16.719	24.858	33.497	40.947	56.725	66.717
Maderas		10.479	9.986	10.610	13.068	11.857	12.606	15.864	15.882	17.928	19.312
Crustáceos y moluscos frescos		7.815	9.141	8.263	8.579	10.410	11.191	11.859	11.762	14.725	16.643
Minerales de metales comunes no ferrosos		3.768	2.277	3.013	2.529	4.018	10.918	11.584	9.632	9.612	9.727
Semilla de algodón		5.237	5.336	7.819	7.581	9.725	10.298	5.678	4.171	1.945	915
Cacao en grano		4.532	4.746	4.412	4.124	2.262	3.084	3.213	3.077	7.343	1.932
Ganado vacuno		4.010	3.100	1.265	2.095	2.440	1.957	1.556	609	152	213
Carnes secas, saladas (excepto de cerdo)		96	46	90	99	45	66	97	124	101	119
Carne y preparados de carne de aves de corral y de caza y toda otra clase de carne, conservadas o preparadas en cualquier forma, envasadas herméticamente		—	—	—	—	—	—	—	18	63	155
Mieles naturales		8	1.081	1.245	1.062	801	942	708	851	841	789
Frutas cítricas		72	122	208	277	290	586	171	267	411	510
Plátano		222	603	262	521	1.264	225	650	999	1.584	1.647

a/ No se totalizó porque la información de El Salvador sólo se pudo conseguir a nivel de 5 dígitos (capítulos NAUCA).

(Cont. CUADRO Nº 6)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Otras frutas frescas		45	50	25	28	90	309	443	193	336	341
Nueces comestibles		301	318	280	367	237	126	291	552	342	191
Frutas en conserva y preparados de fruta (excepto jugos)		1	8	23	45	16	234	1.521	2.667	2.334	2.391
Alimidones comestibles		—	—	0	0	0	0	0	5	60	108
Melazas no comestibles		—	—	2	173	466	962	1.505	1.156	954	1.115
Jarabes y melazas comestibles		220	280	574	357	289	232	502	484	285	615
Chicles y otras gomas de mascar		—	—	—	11	16	51	54	223	82	229
Extractos de café y café soluble		6.817	5.272	4.121	4.527	2.682	3.916	3.156	2.548	4.292	4.098
Manteca y pasta de cacao		60	82	60	82	54	72	134	253	347	275
Pimienta y pimientos molidos		96	77	79	287	359	1.071	615	292	339	833
Productos destinados a la alimentación animal		1.601	2.342	1.911	3.213	4.293	6.055	6.685	6.165	6.676	4.131
Jarabes y concentrados para la preparación de bebidas no alcohólicas		—	—	—	—	—	—	—	145	264	581
Tabaco en bruto		0	108	558	975	1.099	1.856	2.817	3.208	3.793	4.071
Manufacturas de tabaco		0	—	2	1	2	52	146	254	309	602
Cueros y pieles, excepto pieles finas sin curtir		228	154	159	185	179	772	529	200	75	247
Pieles finas sin curtir		3	57	122	207	120	1	138	361	358	220
Semillas, nueces y almendras oleaginosas, nep. [1]		2.915	2.918	2.371	3.015	3.102	2.516	4.177	5.464	3.917	3.817
Desperdicios de papel		—	—	7	36	176	124	135	179	315	428
Algodón deshilachado, residuos o deslechos de algodón		420	892	1.169	818	1.284	1.990	3.158	3.018	3.362	2.331
Chatarra y limadura de metales comunes no ferrosos		119	16	22	4.290	83	209	287	581	469	463
Minerales y concentrados de minerales de plata		2.196	2.272	2.778	2.567	3.123	2.705	3.604	6.299	3.879	3.311

[1] No incluye semilla de algodón.

(Cont. CUADRO Nº 9)

Productos	Años									
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Gomas, resinas, bálsamos y lacas naturales		3.066	1.082	703	2.313	2.154	1.421	2.805	2.145	2.598	5.003
Junco, paja, palma, fibras de madera y otras materias vegetales para trenzar, nep.		n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	101	51	109	73	392	140
Plantas, semillas, flores y otras partes de plantas medicinales o para perfumes		1.122	1.213	1.774	1.865	2.258	3.536	3.196	2.788	3.715	5.226
Semillas para sembrar, bulbos, tubérculos y rizomas de plantas productoras de flores y follajes, árboles vivos y otras plantas		267	266	402	415	605	1.061	682	551	725	544
Flores cortadas y follajes adecuados para ramilletes o para ornamentación, frescas, teñidas o no		24	30	68	163	230	319	609	770	940	1.167
Savias, jugos y extractos vegetales nep.		0	101	18	64	106	109	213	159	357	545
Gasolina [2]		—	—	—	—	[b] 41	[b] 55	[b] 125	559	1.176	1.158
Gas oil		—	—	—	—	...	...	...	2.011	4.192	6.010
Aceites vegetales		319	—	126	195	499	10	1.062	1.459	748	253
Trementina		0	0	—	1	—	3	7	1	33	343
Productos medicinales y farmacéuticos nep.		19	42	200	62	52	107	393	1.019	1.988	3.220
Aceites vegetales esenciales		2.596	2.926	3.137	2.615	2.131	1.727	2.106	1.678	1.799	2.291
Abonos manufacturados		—	—	520	185	1.054	1.655	1.528	1.101	1.431	1.254
Materiales plásticos sintéticos y resinas artificiales en cualquier forma no manufacturada [3]		n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	[b] 15	[b] 45	55	63	175

[2] Incluye todo el 313 para los años 1961 a 1967.

[3] Es el 599-01 para 1966 y 1967.

[b] A pesar de que en los años indicados con esta llamada, no hay detalle a nivel de subpartida, se ha incluido la cifra global para efectos del análisis.

(Cont. CUADRO Nº 6)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Insecticidas, fungicidas y desinfectantes		11	37	44	19	130	538	582	121	129	527
Materiales y productos químicos nep.		144	113	82	64	127	127	224	152	71	196
Maderas terciadas		222	107	133	205	13	25	7	191	455	212
Manufacturas de madera nep. por ejemplo ceniceros, cortinas, estuches, etc.		11	17	23	0	15	20	23	27	93	595
Hilazas e hilos de otras fibras artificiales o sintéticas y de vidrio hilado		n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	571	365	261
Tejidos de algodón, blanqueados, teñidos, etc.		99	28	19	24	27	7	5	3	9	530
Toallas, toallitas, felpudos o esterillas para el baño [4]		n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	3	1	29	185	252
Cemento, excepto la cal hidráulica		22	127	—	105	162	154	102	80	86	143
Plata y sus aleaciones, no trabajada		888	978	957	681	650	677	669	2.607	1.146	1.263
Planchas y láminas revestidas, galvanizadas, estañadas, etc., lisas, onduladas, etc.[5]		n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	82	274	354	189	381
Herramientas de mano, incluso para la agricultura, estén o no en juegos		5	0	0	51	46	129	302	276	401	536
Artículos de ferretería (cerraduras, candados, llaves, herrajes, etc.), principalmente de metal blanco o de metales comunes, revestidos o no		—	—	0	—	—	—	6	17	40	137

[4] Incluye todo el 656-04 para 1966 y 1967.
[5] Incluye todo el 681 para los años de 1961 a 1965.

(Cont. CUADRO Nº 6)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Envases de metal para transporte y almacenamiento, incluso las latas vacías		—	—	—	0	16	368	434	262	389	258
Tapones metálicos, corchos con coronas metálicas, tapas, cápsulas, etc.		n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	4	29	277
Equipos para refrigeración incluso las refrigeradoras y congeladores para uso industrial		n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	38	63	153
Pilas y baterías eléctricas, secas [6]		0	45	112	46	57	461	663	750	659	984
Enchufes, tomacorrientes, interruptores y otros accesorios eléctricos		n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	6	37	157
Muebles de metal y sus accesorios armados o desarmados, con o sin partes de otras materias, que descansen en el suelo		0	0	7	4	3	1	51	67	260	306
Artículos de vestuario de fibras sintéticas excepto rayón		n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	3	59	144
Ropa exterior que no sea de punto de media o de crochet excepto la ropa de cuero y la de materiales impermeabilizados y la de materiales plásticos		152	149	96	176	152	202	180	198	277	532
Corsets, brassières, postizos, fajas, etc.		n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	11	50	216
Discos, cintas y alambres nep. grabados con sonido [7]		0	0	2	32	89	82	140	106	116	170

[6] Incluye aparatos y utensilios eléctricos para los años 1960 a 1967.
[7] Incluye fonógrafos, tocadiscos y grabadoras para los años de 1961 a 1967.

Fuente: *Anuarios y tabulaciones de Comercio Exterior* de SIECA.

CUADRO Nº 7

Guatemala: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960 - 1970

(Valor en miles de $CA)

Productos	*Años*										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	* 1970
Total exportado	112.674	110.174	114.513	151.512	164.347	185.794	226.120	197.940	227.507	255.355	290.182
Exportación al resto del mundo	107.715	101.610	105.818	134.218	134.789	147.090	175.294	159.995	156.616	171.654	187.836
Café	74.561	67.131	67.122	77.075	71.089	91.256	100.066	68.363	73.420	81.450	100.577
Algodón desmotado, en rama	5.714	10.116	15.158	21.292	31.907	32.036	48.178	29.912	39.416	38.585	26.489
Banano	15.355	11.348	6.202	8.947	6.712	2.145	4.446	3.196	7.779	11.706	13.242
Azúcar	—	852	2.955	6.081	8.472	4.118	5.976	8.872	8.017	7.181	9.153
Carnes frescas, refrigeradas o congeladas	169	736	3.773	4.363	3.631	4.517	5.309	7.949	8.539	11.868	12.535
Madera	670	617	758	768	1.445	1.114	948	1.033	1.047	759	991
Crustáceos y moluscos frescos	146	206	912	914	1.021	877	754	2.151	907	1.540	2.715
Minerales de metales comunes no ferrosos	2.139	1.468	258	292	110	109	216	155	49	85	553
Semilla de algodón	692	239	135	887	592	749	687	84	403	824	1
Cacao en grano	205	185	85	130	87	161	145	111	162	367	37
Ganado vacuno	288	74	—	0	—	—	3	—	6	—	69
Carnes secas, saladas (excepto de cerdo)	—	—	1	33	3	—	—	1	—	1	—
Carne y preparados de carne de aves de corral y de caza y toda otra clase de carne, conservadas o preparadas en cualquier forma, envasadas herméticamente	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0
Mieles naturales	667	659	735	827	569	527	605	481	534	565	527
Frutas cítricas	—	—	—	0	0	0	2	0	0	—	—
Plátano	44	61	322	199	159	294	100	539	330	145	212
Otras frutas frescas	1	13	6	5	2	2	4	9	24	28	12
Nueces comestibles	—	—	—	—	—	—	—	—	2	—	1

(Cont. CUADRO Nº 7)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Frutas en conserva y preparados de frutas (excepto jugos)	—	—	—	—	—	—	3	98	76	4	12
Almidones comestibles	—	—	—	0	0	0	—	—	5	60	82
Melazas no comestibles	—	—	—	—	—	—	115	819	499	326	492
Jarabes y melazas comestibles	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Chicles y otras gomas de mascar	—	—	—	5	6	11	37	43	198	46	177
Extractos de café y café soluble	3.996	2.029	1.105	1.018	1.183	496	1.720	1.206	1.185	1.442	2.092
Manteca y pasta de cacao	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pimienta y pimientos molidos	49	39	59	127	195	162	710	450	200	220	615
Productos destinados a la alimentación animal	3	317	512	1.100	916	1.367	2.367	3.225	2.351	1.449	1.162
Jarabes y concentrados para la preparación de bebidas no alcohólicas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Tabaco en bruto	—	—	—	46	122	111	167	259	27	208	123
Manufacturas de tabaco	—	—	—	—	—	1	—	—	0	—	—
Cueros y pieles excepto pieles finas sin curtir	11	22	17	41	41	19	48	45	2	5	4
Pieles finas sin curtir	—	—	—	—	2	—	1	1	1	15	—
Semillas, nueces y almendras oleaginosas, nep.[1]	94	195	292	340	235	341	111	818	1.288	753	784
Desperdicios de papel	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Algodón deshilachado, residuos o desechos de algodón	51	—	201	335	157	552	849	1.067	802	880	628
Chatarra y limadura de metales comunes no ferrosos	—	15	—	9	5	16	78	184	210	199	245
Minerales y concentrados de minerales de plata	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Gomas, resinas, bálsamos y lacas naturales	1.948	2.271	551	1.115	1.647	1.332	352	1.951	1.475	1.748	1.558

[1] No incluye semilla de algodón.

(Cont. CUADRO Nº 7)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Junco, paja, palma, fibras de madera y otras materias vegetales para trenzar, nep.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	101	51	109	73	—	140
Plantas, semillas, flores y otras partes de plantas medicinales o para perfumes	715	662	717	1.076	1.184	1.797	2.910	2.616	2.059	2.784	4.212
Semillas para sembrar, bulbos, tubérculos y rizomas de plantas productoras de flores o follajes, árboles vivos y otras plantas	21	51	56	30	29	27	22	45	80	105	235
Flores cortadas y follajes adecuados para ramilletes o para ornamentación, frescas, teñidas o no	2	22	30	68	160	212	296	561	701	879	1.088
Savias, jugos y extractos vegetales nep.	—	—	101	18	63	105	109	213	158	357	544
Gasolina [2]	—	—	—	—	—	—	[a] 55	[a] 102	21	—	—
Gas oil	—	—	—	—	—	—	...	...	50	89	58
Aceites vegetales	—	0	—	6	99	—	10	0	—	—	—
Trementina	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Productos medicinales y farmacéuticos nep.	0	9	37	21	15	25	26	92	385	1.106	1.460
Aceites vegetales esenciales	797	2.596	2.926	3.137	2.613	2.122	1.650	2.027	1.622	1.763	2.361
Abonos manufacturados	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	4
Materiales plásticos sintéticos y resinas artificiales en cualquier forma no manufacturada [3]	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	[a] 2	[a] 6	6	0	0

[a] A pesar de que en los años indicados con esta llamada, no hay detalle a nivel de subpartida, se ha incluido la cifra global de la partida para efectos del análisis.

[2] Incluye todo el 313 para los años 1960 a 1967.

[3] Es el 599.01 para 1966 y 1967.

(Cont. CUADRO Nº 7)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Insecticidas, fungicidas y desinfectantes	—	—	—	0	—	76	282	218	46	51	299
Materiales y productos químicos nep.	17	97	28	—	—	—	14	144	70	8	73
Maderas terciadas	181	177	42	81	87	—	—	—	—	—	14
Manufacturas de madera nep. por ejemplo ceniceros, cortinas, estuches, etc.	1	—	6	1	0	0	5	5	1	4	13
Hilazas e hilos de otras fibras artificiales o sintéticas y de vidrio hilado	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	531	267	208
Tejidos de algodón, blanqueados, teñidos, etc.	4	99	28	19	24	25	6	—	2	8	185
Toallas, toallitas, felpudos o esterillas para el baño [4]	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	1	0	—	—	0
Cemento, excepto la cal hidráulica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Plata y sus aleaciones, no trabajada	—	—	—	—	—	—	—	—	758	—	1
Planchas y láminas revestidas, galvanizadas, estañadas, etc., lisas, onduladas, etc.[5]	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	2	1	0	—	—
Herramientas de mano, incluso para la agricultura, estén o no en juegos	—	—	—	—	—	—	81	208	238	217	305
Artículos de ferretería (cerraduras, candados, llaves, herrajes, etc.), principalmente de metal blanco o de metales comunes, revestidos o no	—	—	—	0	—	—	—	5	—	—	1

4 Incluye todo el 656·04 para 1966 y 1967.

5 Incluye todo el 681 para los años de 1960 a 1965.

(Cont. CUADRO Nº 7)

Productos	*Años*										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Envases de metal para transporte y almacenamiento, incluso las latas vacías	—	—	—	—	—	—	27	—	0	7	0
Tapones metálicos, corchos con coronas metálicas, tapas, cápsulas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	3	4	4
Equipos para refrigeración incluso las refrigeradoras y congeladores para uso industrial	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Pilas y baterías eléctricas, secas [6]	—	—	—	—	—	—	2	10	50	115	237
Enchufes, tomacorrientes, interruptores y otros accesorios eléctricos	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Muebles de metal y sus accesorios armados o desarmados, con o sin partes de otras materias, que descansen en el suelo	0	0	0	7	0	0	—	0	0	0	—
Artículos de vestuario de fibras sintéticas excepto rayón	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	2	41	105
Ropa exterior que no sea de punto de media o crochet excepto la ropa de cuero y la de materiales impermeabilizados y la de materiales plásticos	169	152	148	91	178	149	192	171	161	202	219
Corsets, brassières, postizos, fajas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Discos, cintas y alambres nep. grabados con sonido [7]	0	—	0	0	0	0	1	1	1	6	6

[6] Incluye aparatos y utensilios eléctricos para los años 1960 a 1967.
[7] Incluye fonógrafos, tocadiscos y grabadores para los años 1960 a 1967.
Fuente: *Anuarios y tabulaciones de Comercio Exterior* de SIECA.

CUADRO Nº 8

El Salvador: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960-1970

(Valor en miles de $CA)

Productos		Años										
		1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Total exportado		116.702	119.098	136.300	155.844	178.095	188.708	188.926	207.252	211.705	202.108	228.317
Exportación al resto del mundo		101.501	104.067	117.605	123.646	141.300	145.814	150.319	128.079	126.789	127.286	154.549
Café	a	80.913	70.150	74.918	74.591	92.855	91.105	89.029	97.093	92.187	87.171	111.243
Algodón desmotado en rama	b	15.737	20.806	31.674	36.989	36.651	37.204	25.268	16.073	18.626	18.340	22.500
Banano					0	—	0	—	—	—	—	—
Azúcar	c	12	1.206	1.978	2.137	2.658	1.191	6.202	4.097	8.851	5.957	6.956
Carnes frescas, refrigeradas o congeladas		—	—	—	—	—	—	—	34	—	—	—
Madera		—	0	0	0	4	0	—	—	—	0	—
Crustáceos y moluscos frescos		4.800	5.795	5.574	4.498	4.224	5.052	4.741	5.593	4.125	4.914	5.202
Minerales de metales comunes no ferrosos		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Semilla de algodón	d	371	284	325	1.382	350	157	181	—	—	2	—
Cacao en grano		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Ganado vacuno		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Carnes secas, saladas (excepto de cerdo)		—	—	—	—	—	—	—				
Carne y preparados de carne de aves de corral y de caza y toda otra clase de carne, conservadas o preparadas en cualquier forma, envasados herméticamente		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Mieles naturales		136	174	227	271	386	221	260	190	228	211	180
Frutas cítricas		—	—	0	—	—	—	1	—	—	0	—
Plátano		—	—	—	—	—	—	0	0	0	—	—
Otras frutas frescas		—	—	0	17	23	21	16	9	9	4	56
Nueces comestibles		—	—	—	—	—	—	1	1	1	0	10

a Incluye extractos de café y café soluble.
b Incluye todo el 263.
c Incluye melazas no comestibles.
d Incluye todo el 221.

(Cont. CUADRO Nº 8)

Productos	*Años*										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Frutas en conserva y preparados de frutas (excepto jugos)	—	—	—	—	—	0	—	0	1	—	—
Almidones comestibles	—	—	—	—	—	—	0	—	—	—	—
Melazas no comestibles	n.h.d.	—	—	2	—	329	619	271	547	262	372
Jarabes y melazas comestibles	n.h.d.	—	—	—	—	—	—	—	53	24	—
Chicles y otras gomas de mascar	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Extractos de café y café soluble	n.h.d.	2.558	291	415	492	469	901	1.651	1.228	2.154	1.618
Manteca y pasta de cacao	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pimienta y pimientos molidos	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Productos destinados a la alimentación animal	1.060	1.219	1.758	1.856	2.201	2.801	2.353	1.441	1.378	2.492	1.681
Jarabes y concentrados para la preparación de bebidas no alcohólicas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Tabaco en bruto	—	—	—	—	4	—	—	17	22	—	—
Manufactura de tabaco	—	—	—	—	—	—	0	—	0	—	—
Cueros y pieles excepto pieles finas, sin curtir	—	—	—	—	—	—	0	—	32	0	0
Pieles finas sin curtir	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Semillas, nueces y almendras oleaginosas, nep.[1]	n.h.d.	379	339	155	195	116	69	910	986	310	267
Desperdicios de papel	—	—	—	—	—	—	—	—	0	31	—
Algodón deshilachado, residuos o desechos de algodón	n.h.d.	513	554	619	414	413	484	650	886	1.121	687
Chatarra y limadura de metales comunes no ferrosos	9	68	16	6	13	20	71	44	82	31	40
Minerales y concentrados de minerales de plata	—	—	—	8	—	—	—	—	—	—	—
Gomas, resinas, bálsamos y lacas naturales	r 252	496	178	186	192	750	576	459	393	359	463

1 No incluye semilla de algodón.

r Incluye todo el 292.

(Cont. CUADRO Nº 8)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Junco, paja, palma, fibras de madera y otras materias vegetales para trenzar, nep.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	358	—
Plantas, semillas, flores y otras partes de plantas medicinales o para perfumes	—	4	3	10	15	2	16	1	1	35	63
Semillas para sembrar, bulbos, tubérculos y rizomas de plantas productoras de flores o follajes, árboles vivos y otras plantas	—	0	—	1	2	43	119	115	4	32	1
Flores cortadas y follajes adecuados para ramilletes o para ornamentación, frescas, teñidas o no	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Savias, jugos y extractos vegetales nep.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Gasolina a/	—	—	—	—	—	b/ 41	—	b/ 0	—	—	—
Gas oil	—	—	—	—	—	...	—	...	419	584	—
Aceites vegetales	—	319	—	31	95	368	—	389	362	226	253
Trementina	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Productos medicinales y farmacéuticos, nep.	2	10	3	10	15	3	14	81	352	471	503
Aceites vegetales esenciales	—	—	—	—	—	—	—	1	3	8	20
Abonos manufacturados	—	—	—	—	—	9	53	—	—	—	—
Materiales plásticos sintéticos y resinas artificiales en cualquier forma no manufacturada a/	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	b/ 0	b/ 0	0	0	24

a/ Incluye todo el 315 para los años 1961 a 1967.
b/ Es el 599-01 para 1966 y 1967.
c/ A pesar de que en los años indicados con esta llamada, no hay detalle a nivel de subpartida, se ha incluido la cifra global de la partida para efectos del análisis.

(Cont. CUADRO Nº 8)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Insecticidas, fungicidas y desinfectantes	a/ 102	—	3	24	1	36	25	6	4	25	44
Materiales y productos químicos nep.	—	—	—	6	0	1	—	—	6	2	3
Maderas terciadas	—	—	—	—	—	1	—	—	—	—	—
Manufacturas de madera nep. por ejemplo ceniceros, cornisas, estuches, etc.	—	—	—	0	—	1	0	0	0	1	2
Hilazas e hilos de otras fibras artificiales o sintéticas y de vidrio hilado	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	14	76	45
Tejidos de algodón, blanqueados, teñidos, etc.	—	—	—	—	0	2	1	1	—	1	42
Toallas, toallitas, felpudos o esterillas para el baño c/	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	2	1	29	183	252
Cemento, excepto la cal hidráulica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Plata y sus aleaciones, no trabajada	b/ 72	—	—	5	0	15	0	2	—	—	217
Planchas y láminas revestidas, galvanizadas, estañadas, etc., lisas, onduladas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	22	0	—	—	—
Herramientas de mano, incluso para la agricultura, estén o no en juegos	d/ 272	5	0	0	0	1	6	5	6	65	122

c/ Incluye todo el 656-01 para 1966 y 1967.
a/ Incluye todo el 599 para 1960.
b/ Incluye todo el 671 para 1960.
d/ Incluye todo el 699 para 1960.

(Cont. CUADRO Nº 8)

Productos	*Años*										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Artículos de ferretería (cerraduras, candados, llaves, herrajes, etc.) principalmente de metal blanco o de metales comunes, revestidos o no	n.h.d.	—	—	—	—	—	—	1	15	40	136
Envases de metal para transporte y almacenamiento, incluso las latas vacías	...	—	—	—	—	0	15	14	0	5	1
Tapones metálicos, corchos con coronas metálicas, tapas, cápsulas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	0
Equipos para refrigeración, incluso las refrigeradoras y congeladotes para uso industrial	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	0	—	—
Pilas y baterías eléctricas, secas [a/]	4	0	45	108	31	49	182	47	2	—	—
Enchufes, tomacorrientes, interruptores y otros accesorios eléctricos	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	6	37	155
Muebles de metal y sus accesorios armados o desarmados, con o sin partes de otras materias, que descansen en el suelo	—	—	—	1	1	0	0	—	1	1	0
Artículos de vestuario de fibras sintéticas excepto rayón	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	0	12	31
Ropa exterior que no sea de punto de media o de crochet excepto la ropa de cuero y la de materiales impermeabilizados y la de materiales plásticos	—	—	—	0	1	1	1	1	10	46	151
Corsets, brassières, postizos, fajas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	11	50	46
Discos, cintas y alambres nep, grabados con sonido [b/]	—	—	0	0	2	3	13	12	7	10	5

[a/] Incluye aparatos y utensilios eléctricos para los años 1960 a 1967.
[b/] Incluye fonógrafos, tocadiscos y grabadoras para los años de 1961 a 1967.
Fuente: *Anuarios y tabulaciones de Comercio Exterior* de SIECA.

CUADRO Nº 9

Honduras: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960 - 1970

(Valor en miles de $CA)

Productos	*Años*										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	* 1970
Total exportado	61.906	72.293	79.795	81.924	91.851	125.985	144.131	155.915	178.966	165.849	169.738
Exportación al resto del mundo	55.828	65.622	67.712	69.458	75.589	105.458	124.613	132.517	148.618	143.724	151.694
Café	11.059	8.446	11.455	14.178	16.912	22.147	19.862	17.755	21.054	18.485	25.811
Algodón desmotado, en rama	562	310	2.118	2.545	3.784	6.138	5.778	5.177	3.786	3.352	1.058
Banano	28.661	39.337	35.117	35.085	34.189	53.528	72.255	78.472	83.462	74.081	71.305
Azúcar	—	—	—	—	291	—	—	1.158	536	269	1.082
Carnes frescas, refrigeradas o congeladas	1.051	1.518	2.591	2.892	2.470	3.181	3.870	4.259	4.512	8.884	9.647
Madera	7.721	6.908	6.425	7.514	9.552	8.887	9.321	10.959	13.282	14.652	16.142
Crustáceos y moluscos frescos	171	111	181	393	289	564	881	284	347	509	1.391
Minerales de metales comunes no ferrosos	1.453	2.300	2.019	2.721	2.419	3.909	3.502	3.755	3.984	4.450	5.193
Semilla de algodón	236	142	353	480	710	1.134	1.255	568	1.001	615	—
Cacao en grano	—	—	—	—	—	—	—	—	3	1	—
Ganado vacuno	211	492	675	179	41	239	279	537	128	82	124
Carnes secas, saladas (excepto de cerdo)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Carne y preparados de carne de aves de corral y de caza y toda otra clase de carne, conservadas o preparadas en cualquier forma, envasadas herméticamente	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Mieles naturales	15	13	20	23	18	6	14	15	18	8	59
Frutas cítricas	141	72	122	204	277	290	382	171	267	411	510
Plátano	125	141	234	216	115	127	117	107	211	1.459	728
Otras frutas frescas	—	30	44	2	1	1	10	19	48	147	155
Nueces comestibles	285	285	294	249	961	231	120	246	234	221	174

(Cont. CUADRO Nº 9)

Productos	*Años*										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Frutas en conserva y preparados de frutas (excepto jugos)	—	—	—	—	—	—	213	1.378	2.064	2.333	2.159
Almidones comestibles	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	27
Melazas no comestibles	—	—	—	—	173	137	227	115	110	365	153
Jarabes y melazas comestibles	—	—	—	—	—	—	—	—	—	8	—
Chicles y otras gomas de mascar	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Extractos de café y café soluble	—	—	—	—	—	—	8	29	6	—	—
Manteca y pasta de cacao	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pimienta y pimientos molidos	30	57	18	79	92	198	361	164	91	117	217
Productos destinados a la alimentación animal	16	38	71	51	32	—	45	32	—	131	66
Jarabes y concentrados para la preparación de bebidas no alcohólicas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0
Tabaco en bruto	—	—	98	531	800	867	1.468	1.905	2.252	1.985	2.035
Manufacturas de tabaco	—	—	—	0	—	—	40	139	155	210	319
Cueros y pieles excepto pieles finas, sin curtir	31	136	90	8	125	151	308	23	136	41	205
Pieles finas sin curtir	30	3	57	122	66	—	—	136	91	159	8
Semillas, nueces y almendras oleaginosas, nep.1/	—	—	0	—	33	25	151	174	227	146	179
Desperdicios de papel	—	—	—	7	29	153	122	119	117	144	216
Algodón deshilachado, residuos o desechos de algodón	—	—	—	—	—	—	—	—	—	62	9
Chatarra y limadura de metales comunes no ferrosos	3	7	—	6	8	8	16	23	110	66	33
Minerales y concentrados de minerales de plata	1.615	2.196	2.272	2.770	2.567	3.123	2.705	3.604	6.198	3.879	3.311
Gomas, resinas, bálsamos y lacas naturales	113	114	75	60	109	53	77	60	56	35	112

1/ No incluye semilla de algodón.

(Cont. CUADRO Nº 9)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Junco, paja, palma, fibras de madera y otras materias vegetales para trenzar, nep.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	—	33	—
Plantas, semillas, flores y otras partes de plantas medicinales o para perfumes	2	2	0	0	1	2	2	4	3	0	4
Semillas para sembrar, bulbos, tubérculos y rizomas de plantas productoras de flores o follajes, árboles vivos y otras plantas	4	1	1	0	1	0	281	8	13	20	52
Flores cortadas y follajes adecuados para ramilletes o para ornamentación, frescas, teñidas o no	0	1	—	0	0	1	2	0	—	0	0
Savias, jugos y extractos vegetales nep.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Gasolina a/	—	—	—	—	—	—	—	—	599	1.176	1.158
Gas oil	—	—	—	—	—	—	—	—	1.294	3.566	5.025
Aceites vegetales	—	—	—	0	1	132	—	—	—	62	—
Trementina	—	—	—	—	—	—	3	7	1	1	5
Productos medicinales y farmacéuticos nep.	—	0	0	0	0	0	1	—	—	4	207
Aceites vegetales esenciales	—	—	—	—	2	12	77	78	52	28	10
Abonos manufacturados	—	—	—	—	1	0	0	—	—	—	—
Materiales plásticos sintéticos y resinas artificiales en cualquier forma no manufacturada b/	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	*/ 1	*/ 1	—	—	3
Insecticidas, fungicidas y desinfectantes	—	—	—	—	0	0	13	—	—	2	0

a Incluye todo el 313 para los años 1960 a 1967.

b Es el 599-01 para 1966 y 1967.

* A pesar de que en los años indicados con esta llamada, no hay detalle a nivel de subpartida, se ha incluido la cifra global de la partida para efectos del análisis.

(Cont. CUADRO Nº 9)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Materiales y productos químicos nep.	27	47	82	75	64	110	102	79	76	55	119
Maderas terciadas	4	—	6	—	3	1	—	0	5	52	14
Manufacturas de madera nep. por ejemplo ceniceros, cortinas, estuches, etc.	0	0	1	0	—	6	2	4	13	76	564
Hilazas e hilos de otras fibras artificiales o sintéticas y de vidrio hilado	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Tejidos de algodón, blanqueados, teñidos, etc.	—	—	—	—	—	—	0	—	—	0	—
Toallas, toallitas, felpudos o esterillas para el baño 4/	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	—	—
Cemento, excepto la cal hidráulica	0	22	127	101	105	162	154	102	80	86	113
Plata y sus aleaciones, no trabajada	632	663	704	724	499	486	434	446	1.573	881	840
Planchas y láminas revestidas, galvanizadas, estañadas, etc., lisas, onduladas, etc. 5/	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	0	—	—	—	—
Herramientas de mano, incluso para la agricultura, estén o no en juegos	—	—	—	—	—	—	—	0	0	0	21
Artículos de ferretería (cerraduras, candados, llaves, herrajes, etc.), principalmente de metal blanco o de metales comunes, revestidos o no	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

4/ Incluye todo el 656.04 para 1966-1967.
5/ Incluye todo el 681 para los años de 1960 a 1966.

(Cont. CUADRO Nº 9)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Envases de metal para transporte y almacenamiento, incluso las latas vacías	—	—	—	—	—	—	0	—	—	1	4
Tapones metálicos, corchos con coronas metálicas, tapas, cápsulas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Equipos para refrigeración incluso las refrigeradoras y congeladores para uso industrial	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Pilas y baterías eléctricas, secas [6]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Enchufes, tomacorrientes, interruptores y otros accesorios eléctricos	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Muebles de metal y sus accesorios armados o desarmados, con o sin partes de otras materias, que descansen en el suelo	—	—	0	0	3	0	0	—	—	1	0
Artículos de vestuario de fibras sintéticas excepto rayón	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Ropa exterior que no sea de punto de media o de crochet excepto la ropa de cuero y la de materiales impermeabilizados y la de materiales plásticos	0	0	0	0	1	0	6	4	2	27	153
Corsets, brassières, postizos, fajas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	170
Discos, cintas y alambres nep grabados con sonido [7]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0

[6] Incluye aparatos y utensilios eléctricos para los años 1960 a 1967.
[7] Incluye fonógrafos, tocadiscos y grabadores para los años de 1960 a 1967.

Fuente: *Anuarios y tabulaciones de Comercio Exterior* de cada país.

CUADRO Nº 10

Nicaragua: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960-1970

(Valor en miles de $CA)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Total exportado	62.871	68.357	90.170	106.767	125.185	148.946	142.207	151.682	162.301	158.748	178.623
Exportación al resto del mundo	60.344	66.554	86.639	102.008	118.051	136.546	126 032	135.458	137.665	127.063	132 567
Café	19.221	17.368	15.429	17.538	22.172	24.910	21.761	21.098	22.682	20.563	32.087
Algodón desmotado en rama	14.683	18.341	31.297	39.781	51.301	66.865	56.765	55.972	59.175	44 955	38.949
Banano	155	54	766	1.387	2.131	1	888	3.321	3.251	2.165	253
Azúcar	3.435	2.801	4.471	6.026	5.212	4.821	2.140	5.945	5.458	8.299	9.826
Carnes frescas, refrigeradas o congeladas	2.968	4.013	5.993	8.429	7.430	5.762	10 209	12.529	15.890	20.840	26.551
Madera	3.422	2.810	2.575	2.181	1.888	1.656	2.056	1.733	1.359	1.699	2.084
Crustáceos y moluscos frescos	225	436	1.541	1.569	1.638	1.806	3.648	4.728	4.933	6.633	5.935
Minerales de metales comunes no ferrosos	—	—	—	0	—	—	7.200	7.676	5.593	5.077	3.975
Semilla de algodón	2.215	2.572	4.543	5.070	6.128	7.685	8.168	5.076	2.766	503	914
Cacao en grano	—	—	—	44	6	—	—	18	7	2	—
Ganado vacuno	1.053	1.522	986	450	502	227	139	37	50	41	—
Carnes secas, saladas (excepto de cerdo)	—	95	38	40	85	38	61	90	122	104	119
Carne y preparados de carne de aves de corral y de caza y toda otra clase de carne, conservadas o preparadas en cualquier forma, envasadas herméticamente	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Mieles naturales	—	—	6	6	—	—	—	—	—	—	—
Frutas cítricas	—	0	0	0	0	0	—	—	—	—	—
Plátano	5	1	2	2	22	710	6	3	—	—	0
Otras frutas frescas	—	—	—	1	2	66	—	—	—	44	—
Nueces comestibles	25	19	25	25	2	6	5	16	22	8	3

(Cont. CUADRO Nº 10)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Frutas en conserva y preparados de frutas (excepto jugos)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Almidones comestibles	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Melazas no comestibles	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Jarabes y melazas comestibles	152	220	280	574	357	289	232	387	385	251	522
Chicles y otras gomas de mascar	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Extractos de café y café soluble	—	2.179	3.725	3.654	2.852	1.717	1.318	270	151	696	588
Manteca y pasta de cacao	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pimienta y pimientos molidos	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Productos destinados a la alimentación animal	0	—	—	—	63	125	1.060	1.959	2.520	2.573	1.189
Jarabes y concentrados para la preparación de bebidas no alcohólicas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0
Tabaco en bruto	—	—	—	—	28	49	97	685	814	1.475	1.755
Manufacturas de tabaco	—	—	—	—	—	1	12	5	99	97	278
Cueros y pieles excepto pieles finas sin curtir	47	70	47	110	17	4	414	460	28	26	25
Pieles finas sin curtir	—	—	—	—	152	119	—	—	271	183	218
Semillas, nueces y almendras oleaginosas, nep.1/	2.545	2.369	1.992	2.259	2.582	2.488	2.620	2.566	2.965	2.582	2.296
Desperdicios de papel	—	—	—	—	—	—	2	—	20	29	5
Algodón deshilachado, residuos o desechos de algodón	115	107	134	210	238	518	657	1.441	1.357	1.295	1.007
Chatarra y limadura de metales comunes no ferrosos	15	25	—	—	4.261	20	—	7	166	139	141
Minerales y concentrados de minerales de plata	—	—	—	—	—	—	—	—	100	—	—
Gomas, resinas, bálsamos y lacas naturales	15	185	278	556	564	19	416	554	221	456	2.871

1/ No incluye semilla de algodón.

(Cont. CUADRO Nº 10)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Junco, paja, palma, fibras de madera y otras materias vegetales para trenzar, nep.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	—	—	—
Plantas, semillas, flores y otras partes de plantas medicinales o para perfumes	236	197	160	352	345	191	157	302	538	575	503
Semillas para sembrar, bulbos, tubérculos y rizomas de plantas productoras de flores o follajes, árboles vivos y otras plantas	—	—	—	—	2	—	—	—	—	—	—
Flores cortadas y follajes adecuados para ramilletes o para ornamentación, frescas, teñidas o no	—	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—
Savias, jugos y extractos vegetales nep.	—	—	—	—	1	0	—	—	1	—	—
Gasolina a/	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Gas oil	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3
Aceites vegetales	3	—	—	2	—	0	—	672	1.097	460	—
Trementina	—	—	—	—	—	—	—	—	—	31	338
Productos medicinales y farmacéuticos nep.	—	—	—	—	—	—	1	1	8	24	7
Aceites vegetales esenciales	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Abonos manufacturados	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	4
Materiales plásticos sintéticos y resinas artificiales en cualquier forma no manufacturada b/	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	b/ —	b/ 34	31	35	90
Insecticidas, fungicidas y desinfectantes	—	—	—	—	1	—	209	338	13	8	111
Materiales y productos químicos nep.	—	—	—	—	—	16	—	—	—	2	—

a/ Incluye todo el 313 para los años 1960 a 1967.

b/ Es el 509-01 para 1966-1967.

* A pesar de que en los años indicados con esta llamada, no hay detalle a nivel de subpartida, se ha incluido la cifra global de la partida para efectos del análisis.

(Cont. CUADRO Nº 10)

Productos	*Años*										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Maderas terciadas	10	31	19	—	—	—	—	—	—	50	46
Manufacturas de madera nep, por ejemplo ceniceros, cortinas, estuches, etc.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0	1
Hilazas e hilos de otras fibras artificiales o sintéticas y de vidrio hilado	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	27	20	9
Tejidos de algodón, blanqueados, teñidos, etc.	—	—	—	—	—	—	—	4	—	—	303
Toallas, toallitas, felpudos o esterillas para el baño 4/	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	—	—
Cemento, excepto la cal hidráulica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Plata y sus aleaciones, no trabajada	197	225	274	228	182	180	243	221	277	265	175
Planchas y láminas revestidas, galvanizadas, estañadas, etc., lisas, onduladas, etc.5/	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	15	—
Herramientas de mano incluso para la agricultura, estén o no en juegos	—	—	—	—	50	41	42	72	27	51	25
Artículos de ferretería (cerraduras, candados, llaves, herrajes, etc.), principalmente de metal blanco o de metales comunes, revestidos o no	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

4 Incluye todo el 656.01 para 1966 y 1967.
5 Incluye todo el 681 para los años de 1960 a 1965.

(Cont. CUADRO Nº 10)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Envases de metal para transporte y almacenamiento, incluso las latas vacías	—	—	—	—	—	0	—	—	8	2	0
Tapones metálicos, corchos con coronas metálicas, tapas, cápsulas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	38
Equipos para refrigeración incluso las refrigeradoras y congeladores para uso industrial	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	11
Pilas y baterías eléctricas, secas [6]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1
Enchufes, tomacorrientes, interruptores y otros accesorios eléctricos	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Muebles de metal y sus accesorios armados o desarmados, con o sin partes de otras materias, que descansen en el suelo	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1
Artículos de vestuario de fibras sintéticas excepto rayón	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Ropa exterior que no sea de punto de media o de crochet excepto la ropa de cuero y la de materiales impermeabilizados y la de materiales plásticos	0	0	1	0	1	0	1	2	2	1	4
Corsets, brassières, postizos, fajas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Discos, cintas y alambres nep. grabados con sonido [7]	—	—	—	—	1	0	4	24	14	13	25

6 Incluye aparatos y utensilios eléctricos para los años 1960 a 1967.

7 Incluye fonógrafos, tocadiscos y grabadoras para los años de 1961 a 1967.

Fuente: *Anuarios y tabulaciones de Comercio Exterior* de SIECA.

CUADRO Nº 11

Costa Rica: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960 - 1970

(Valor en miles de $CA)

Productos	*Años*										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Total exportado	85.831	84.155	92.970	95.023	113.899	111.824	135.509	145.780	170.821	189.706	231.163
Exportación al resto del mundo	83.410	81.959	91.249	91.078	98.510	93.590	110.352	116.871	134.593	151.958	185.073
Café	43.927	43.263	48.400	45.968	48.031	46.627	52.639	54.841	55.206	55.853	73.087
Algodón desmotado en rama	136	426	87	253	400	1.009	1.862	1.396	1.946	1.433	392
Banano	24.956	18.527	21.122	22.615	28.286	28.266	29.185	30.928	42.778	52.458	66.771
Azúcar	1.809	3.131	2.789	5.093	5.123	4.655	8.693	8.390	8.710	9.099	10.144
Carnes frescas, refrigeradas o congeladas	4.281	2.781	2.753	5.028	6.020	3.253	5.471	8.726	12.066	15.133	17.984
Madera	68	144	230	147	199	179	286	140	194	218	95
Crustáceos y moluscos frescos	601	1.269	903	889	1.408	1.111	1.167	1.104	1.451	1.127	1.370
Minerales de metales comunes no ferrosos	—	—	—	—	—	—	0	—	6	—	6
Semilla de algodón	—	—	—	—	1	1	4	—	1	2	—
Cacao en grano	5.850	4.947	4.661	4.238	4.031	2.102	2.941	3.084	2.905	6.972	1.896
Ganado vacuno	549	1.922	1.439	636	1.752	1.975	1.536	982	425	28	20
Carnes secas, saladas (excepto de cerdo)	—	1	7	17	13	7	5	7	1	—	—
Carnes y preparados de carne de aves de corral y de caza y toda otra clase de carne, conservadas o preparadas en cualquier forma, envasadas herméticamente	—	—	—	—	—	—	—	—	13	63	155
Mieles naturales	105	52	93	116	88	56	63	25	71	58	24
Frutas cítricas	0	0	—	4	—	—	—	—	—	0	—
Plátano	4	19	45	44	45	193	—	—	458	—	706
Otras frutas frescas	—	—	—	—	—	—	279	406	112	126	120

(Cont. CUADRO Nº 11)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Nueces comestibles	—	0	—	5	—	—	—	80	93	115	7
Frutas en conserva y preparados de frutas (excepto jugos)	—	1	8	25	45	16	18	49	76	112	220
Almidones comestibles	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Melazas no comestibles	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	98
Jarabes y melazas comestibles	—	—	—	—	—	—	—	115	46	—	93
Chicles y otras gomas de mascar	—	—	—	—	5	5	14	11	25	36	52
Extractos de café y café soluble	—	51	118	52	—	—	—	—	—	—	—
Manteca y pasta de cacao	60	60	82	60	82	54	72	134	253	347	275
Pimienta y pimientos molidos	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Productos destinados a la alimentación animal	82	27	1	4	1	0	92	27	115	32	36
Jarabes y concentrados para la preparación de bebidas no alcohólicas	—	—	—	—	—	—	—	—	145	264	581
Tabaco en bruto	—	0	10	27	22	13	123	3	92	126	158
Manufacturas de tabaco	—	0	—	2	1	—	—	2	1	2	5
Cueros y pieles excepto pieles finas, sin curtir	106	—	—	—	4	4	3	1	3	2	15
Pieles finas sin curtir	—	0	0	0	7	1	—	—	—	—	—
Semillas, nueces y almendras oleaginosas, nep. 1/	—	—	—	—	—	—	—	15	0	157	202
Desperdicios de papel	—	—	—	—	7	23	—	16	42	111	206
Algodón deshilachado, residuos o desechos de algodón	—	—	—	5	11	1	—	—	4	0	—
Chatarra y limadura de metales comunes no ferrosos	—	1	—	1	3	19	43	29	15	32	4
Minerales y concentrados de minerales de plata	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

1/ No incluye semilla de algodón.

(Cont. CUADRO Nº 11)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Gomas, resinas, bálsamos y lacas naturales	—	—	—	6	0	—	—	—	—	—	—
Junco, paja, palma, fibras de madera y otras materias vegetales para trenzar, nep.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	—	—	—
Plantas, semillas, flores y otras partes de plantas medicinales o para perfumes	131	257	333	356	320	265	421	243	188	321	444
Semillas para sembrar, bulbos, tubérculos y rizomas de plantas productoras de flores o follajes, árboles vivos y otras plantas	187	215	229	371	382	535	639	515	454	568	255
Flores cortadas y follajes adecuados para ramilletes o para ornamentación, frescas, teñidas o no	0	1	0	0	2	17	21	48	66	62	79
Savias, jugos y extractos vegetales, nep.	0	0	—	—	—	0	0	—	—	0	0
Gasolina a/	—	—	—	—	—	—	—	*/ 23	—	—	—
Gas oil	—	—	—	—	—	—	—	...	278	154	951
Aceites vegetales	301	—	—	87	—	—	—	1	—	—	—
Trementina	—	—	—	—	1	—	—	—	—	—	—
Productos medicinales y farmacéuticos, nep.	0	0	2	169	32	24	64	219	304	384	1.039
Aceites vegetales esenciales	—	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—
Abonos manufacturados	6	—	—	520	184	1.045	1.601	1.528	1.101	1.430	1.245
Materiales plásticos sintéticos y resinas artificiales en cualquier forma no manufacturada */	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	*/ 11	*/ 5	19	28	59

*/ A pesar de que en los años indicados con esta llamada, no hay detalle a nivel de subpartida, se ha incluido la cifra global de la partida para efectos del análisis.
a/ Incluye todo el 513 para los años 1960 a 1967.
*/ Es el 599-01 para 1966 y 1967.

(Cont. CUADRO Nº 11)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Insecticidas, fungicidas y desinfectantes	8	11	34	20	17	18	9	20	58	42	71
Materiales y productos químicos nep.	—	0	3	1	—	0	8	1	0	3	1
Maderas terciadas	—	14	46	52	115	12	25	7	185	353	139
Manufacturas de madera nep. por ejemplo ceniceros, cortinas, estuches, etc.	—	11	10	22	—	8	13	13	13	11	14
Hilazas e hilos de otras fibras artificiales o sintéticas y de vidrio hilado	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	0	1	—
Tejidos de algodón, blanqueados, teñidos, etc.	—	—	—	—	—	—	—	—	0	—	—
Toallas, toallitas, felpudos o esterillas para el baño */	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	—	—
Cemento, excepto la cal hidráulica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Plata y sus aleaciones, no trabajada	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Planchas y láminas revestidas, galvanizadas, estañadas, etc., lisas, onduladas, etc. */	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	58	272	354	174	381
Herramientas de mano, incluso para la agricultura, estén o no en juegos	—	—	—	—	—	1	0	17	7	70	62
Artículos de ferretería (cerraduras, candados, llaves, herrajes, etc.) principalmente de metal blanco o de metales comunes, revestidos o no	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

*/ Incluye todo el 656-01 para 1966 y 1967.
*/ Incluye todo el 681 para los años de 1960 a 1965.

(Conl. CUADRO Nº 11)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Envases de metal para transporte y almacenamiento, incluso las latas vacías	—	—	—	1	—	46	325	420	258	325	252
Tapones metálicos, corchos con coronas metálicas, tapas, cápsulas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	1	25	235
Equipos para refrigeración, incluso las refrigeradoras y congeladores para uso industrial	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	38	63	142
Pilas y baterías eléctricas, secas */	—	—	—	4	15	8	276	606	698	543	747
Enchufes, tomacorrientes, interruptores y otros accesorios eléctricos	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	0	—	2
Muebles de metal y sus accesorios armados o desarmados, con o sin partes de otras materias, que descansen en el suelo	—	0	—	—	0	3	1	51	66	258	306
Artículos de vestuario de fibras sintéticas excepto rayón	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	1	6	10
Ropa exterior que no sea de punto de media o de crochet excepto la ropa de cuero y la de materiales impermeabilizados y la de materiales plásticos	0	0	0	5	—	2	1	1	3	1	4
Corsets, brassières, postizos, fajas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	0	—	—
Discos, cintas y alambres nep. grabados con sonido */	0	—	—	2	29	86	65	102	84	87	131

*/ Incluye aparatos y utensilios eléctricos para los años 1960 a 1967.
*/ Incluye fonógrafos, tocadiscos y grabadoras para los años de 1961 a 1967.

Fuente: *Anuarios y tabulaciones de Comercio Exterior* de SIECA.

CUADRO Nº 12

Centroamérica: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1961-1970

(Volumen en miles de KB)

Productos	*Años*									
	1960 */	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Total exportado		•	•	2.413.979	2.782.183	3.046.311	3.429.826	3.646.191	4.384.769	4.545.178	4.698.487
Exportación al resto del mundo		•	•	1.905.186	2.021.354	2.285.650	2.691.195	2.823.214	3.594.676	3.689.331	3.893.735
Café		249.787	279.103	298.357	276.077	293.665	307.219	316.974	336.134	330.804	336.214
Algodón, desmotado, en rama		87.305	140.712	187.727	218.177	273.378	251.065	208.107	199.783	201.144	161.930
Banano		812.521	757.718	735.718	747.196	905.443	1.187.842	1.305.056	1.621.874	1.709.871	1.847.952
Azúcar		68.907	110.364	106.491	157.305	117.708	178.309	207.300	242.111	239.110	259.880
Carnes frescas, refrigeradas o congeladas		14.350	22.724	30.512	29.127	25.935	32.003	40.717	47.753	60.108	65.961
Madera		189.976	174.771	174.008	196.224	187.828	201.679	235.218	295.254	323.954	358.962
Crustáceos y moluscos frescos		5.941	7.258	7.166	8.296	3.439	2.834	4.821	7.840	9.185	11.691
Minerales de metales comunes no ferrosos		50.641	29.864	26.685	26.029	87.885	83.213	82.468	65.052	67.641	88.674
Semilla de algodón		51.496	87.595	140.556	140.213	157.117	145.408	78.592	56.919	29.018	13.153
Cacao en grano		10.668	12.131	9.853	9.369	6.724	7.620	5.213	5.355	9.372	5.233
Ganado vacuno		14.985	12.008	5.151	7.796	7.862	5.485	4.511	1.842	508	702
Carnes secas, saladas (excepto de cerdo)		82	38	62	89	38	52	73	85	70	86
Carne y preparados de carne de aves de corral y de caza y toda otra clase de carne, conservadas o preparadas en cualquier forma, envasadas herméticamente		—	—	—	—	—	—	—	15	95	207
Mieles naturales		3.945	4.640	4.806	3.302	3.171	3.910	3.309	4.310	3.933	3.036
Frutas cítricas		1.440	1.774	3.979	4.703	5.600	7.015	5.055	7.188	8.548	6.985
Plátano		5.208	8.597	10.158	8.456	23.062	5.762	10.361	18.942	17.809	18.743
Otras frutas frescas		49	17	99	207	1.824	4.101	6.148	247	631	5.013

* No se totalizó porque la información de El Salvador sólo se pudo conseguir a nivel de 5 dígitos (capítulo NAUCA).

* No hay información disponible.

(Cont. CUADRO Nº 12)

Productos	Años									
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Nueces comestibles		4.982	5.107	5.268	5.726	4.887	2.739	5.635	7.459	6.522	3.300
Frutas en conserva y preparados de frutas (excepto jugos)		2	26	104	231	86	1.220	7.807	10.313	12.747	12.048
Almidones comestibles		—	—	2	0	0	0	—	5	201	593
Melazas no comestibles		—	—	7.000	12.431	22.204	59.013	68.462	65.041	51.728	56.611
Jarabes y melazas comestibles		9.317	19.088	25.145	18.551	24.894	19.144	30.734	36.361	22.241	44.109
Chicles y otras gomas de mascar		—	—	8	19	17	48	61	233	140	279
Extractos de café y café soluble		2.264	2.138	2.319	4.714	1.169	1.905	1.518	1.371	2.859	1.890
Manteca y pasta de cacao		57	79	56	81	62	72	114	186	182	210
Pimienta y pimientos molidos		84	66	154	223	202	563	401	209	235	558
Productos destinados a la alimentación animal		27.260	39.001	45.061	47.046	60.125	85.251	89.668	88.365	110.906	58.019
Jarabes y concentrados para la preparación de bebidas no alcohólicas		—	—	—	—	—	—	—	101	99	124
Tabaco en bruto		0	99	227	741	401	786	1.255	1.034	1.736	1.504
Manufacturas de tabaco		0	—	2	1	7	7	33	75	41	105
Cueros y pieles excepto pieles finas, sin curtir		58	54	25	61	26	68	81	197	269	564
Pieles finas sin curtir		0	2	3	88	2	0	4	6	9	3
Semillas, nueces y almendras oleaginosas, nep. 1/		10.504	13.393	7.420	9.725	15.470	7.575	16.270	21.097	13.906	15.206
Desperdicios de papel		—	—	377	1.425	3.481	5.092	4.301	5.817	10.617	11.647
Algodón deshilachado, residuos o desechos de algodón		4.876	9.058	13.106	8.866	15.009	23.821	24.709	26.924	29.538	25.704
Chatarra y limadura de metales comunes no ferrosos		1.092	88	156	34.315	262	587	523	1.217	1.275	1.545
Minerales y concentrados de minerales de plata		2.939	2.686	1.423	2.517	237		2.147	57	69	129
Gomas, resinas, bálsamos y lacas naturales		2.438	983	1.434	2.225	994	1.446	1.947	1.487	3.706	15.283

1 No incluye semilla de algodón.

(Cont. CUADRO Nº 12)

Productos	Años									
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Junco, paja, fibras de madera y otras materias vegetales para trenzar nep.		n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	151	83	164	111	118	225
Plantas, semillas, flores y otras partes de plantas medicinales o para perfumes		559	1.061	980	1.014	1.110	918	887	801	1.120	1.458
Semillas para sembrar, bulbos, tubérculos y rizomas de plantas productoras de flores y follajes, árboles vivos y otras plantas		100	229	155	71	106	1.151	315	265	454	498
Flores cortadas y follajes adecuados para ramilletes o para ornamentación, frescas, teñidas o no		54	66	102	207	282	389	842	1.093	1.395	1.893
Savias, jugos y extractos vegetales nep.		0	23	2	20	16	11	18	12	27	42
Gasolina [2]		n.h.d.	—	—	—	1.347	2.436	2.275	17.412	34.013	33.186
Gas Oil									126.886	293.429	373.358
Aceites vegetales		1.245	—	442	1.300	1.175	8	3.895	4.243	5.341	859
Trementina		0	—	—	—	—	20	58	2	346	942
Productos medicinales y farmacéuticos nep.		2	18	82	35	119	50	89	209	470	626
Aceites vegetales esenciales		496	879	1.029	1.104	1.036	803	942	607	528	599
Abonos manufacturados		—	—	7.001	1.903	14.133	21.161	17.129	26.992	21.273	17.533
Materiales plásticos sintéticos y resinas artificiales en cualquier forma no manufacturada [3]		n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	b/ 50	b 54	54	48	304
Insecticidas, fungicidas y desinfectantes		11	77	46	29	68	672	610	518	146	439

[2] Incluye todo el 513 para los años 1961 a 1967.

[3] Es el 599-01 para 1966 y 1967.

[b] A pesar de que en los años indicados con esta llamada, no hay detalle a nivel de subpartida, se ha incluido la cifra global de la partida para efectos del análisis.

(Cont. CUADRO Nº 12)

Productos	Años									
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Materiales y productos químicos nep.	597	542	468	369	595	606	470	465	297	529
Maderas terciadas	930	549	616	1.052	85	125	36	2.247	2.856	1.491
Manufacturas de madera nep. por ejemplo: ceniceros, cortinas, estuches, etc.	9	20	15	579	39	15	20	167	591	4.725
Hilazas e hilos de otras fibras artificiales o sintéticas y de vidrio hilado	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	1.293	124	94
Tejidos de algodón, blanqueados, teñidos, etc.	15	8	7	4	4	2	1	1	39	255
Toallas, toallitas, felpudos o esterillas para el baño 4/	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	1	0	15	92	114
Cemento, excepto la cal hidráulica	853	4.977	4.059	4.825	7.588	6.448	3.647	3.740	3.960	6.614
Plata y sus aleaciones, no trabajada	51	30	26	77	19	26	17	50	21	30
Planchas y láminas revestidas, galvanizadas, estañadas, etc., lisas, onduladas, etc. 5/	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	1.457	772	1.125
Herramientas de mano, incluso para la agricultura, estén o no en juegos	2	0	0	31	51	78	195	160	188	278
Artículos de ferretería, (cerraduras, candados, llaves, herrajes, etc.), principalmente de metal blanco o de metales comunes, revestidos o no	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	0	6	20	71

4/ Incluye todo el 656-01 para 1966 y 1967.
5/ Incluye todo el 681 para los años de 1961 a 1965.

(Cont. CUADRO Nº 12)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Envases de metal para transporte y almacenamiento, incluso las latas vacías	—	—	1	3	109	496	475	278	522	275	
Tapones metálicos, corchos con coronas metálicas, tapas, cápsulas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.h.	n.h.d.	5	47	518	
Equipos para refrigeración, incluso las refrigeradoras y congeladores para uso industrial	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.h.	n.h.d.	15	30	68	
Pilas y baterías eléctricas, secas */	0	10	58	23	26	184	663	809	894	1.018	
Enchufes, tomacorrientes, interruptores y otros accesorios eléctricos	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.h.	n.h.d.	7	40	103	
Muebles de metal y sus accesorios armados o desarmados, con o sin partes de otras materias, que descansen en el suelo	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	1	44	46	162	206	
Artículos de vestuario de fibras sintéticas excepto rayón	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.h.	n.h.d.	0	10	27	
Ropa exterior que no sea de punto de media o de crochet excepto la ropa de cuero y la de materiales impermeabilizados y la de materiales plásticos	27	25	16	32	29	36	40	41	60	81	
Corsets, brassières, postizos, fajas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.h.	n.h.d.	1	6	64	
Discos, cintas y alambres nep. grabados con sonido */	—	0	0	5	13	13	16	23	20	30	

*/ Incluye aparatos y utensilios eléctricos para los años 1960 a 1967.
*/ Incluye fonógrafos, tocadiscos y grabadoras para los años de 1961 a 1967.

Fuente: *Anuarios y tabulaciones de Comercio Exterior* de SIECA.

CUADRO Nº 13

Guatemala: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960-1970

(Volumen en miles de kg)

Productos	*Años*										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Total exportado	311.216	288.615	248.025	474.298	484.173	462.502	568.675	545.884	661.226	734.645	771.319
Exportación al resto del mundo	*	*	*	385.458	339.948	286.407	397.449	377.456	462.085	481.013	496.557
Café	79.918	79.010	82.396	98.237	76.052	94.835	109.234	81.295	94.298	99.931	95.125
Algodón desmotado, en rama	11.463	18.064	27.015	45.766	62.014	60.311	81.380	56.192	63.667	71.530	49.572
Banano	188.999	154.428	81.520	118.671	88.825	28.216	56.479	41.791	126.936	142.228	187.629
Azúcar	—	6.956	33.612	11.296	54.727	31.171	52.225	60.918	56.413	49.746	57.343
Carnes frescas, refrigeradas o congeladas	499	998	4.844	5.958	4.700	5.781	5.900	8.747	9.276	12.135	11.880
Madera	6.022	4.792	7.270	6.092	8.662	6.659	6.762	9.061	13.402	11.770	13.759
Crustáceos y moluscos frescos	216	217	777	708	987	689	539	1.895	681	889	1.666
Minerales de metales comunes no ferrosos	24.952	30.342	11.376	4.414	2.908	2.501	2.881	1.333	315	755	5.443
Semilla de algodón	9.557	2.819	2.882	22.350	10.638	12.682	9.500	511	5.473	13.835	10
Cacao en grano	392	452	190	283	194	399	348	111	288	448	48
Ganado vacuno	1.870	260	—	0	—	—		—	35	—	415
Carnes secas, saladas (excepto de cerdo)	—	—	1	15	2	—	—	—	—	—	—
Carne y preparados de carne de aves de corral y de caza y toda otra clase de carne, conservadas o preparadas en cualquier forma, envasadas herméticamente	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0
Mieles naturales	2.968	2.923	3.168	3.147	1.659	2.044	2.424	2.165	2.578	2.553	2.034
Frutas cítricas	—	—	—	1	0	18	35	0	1	—	—
Plátano	547	918	3.155	5.197	5.054	6.581	3.049	7.840	6.432	3.415	3.695
Otras frutas frescas	6	49	6	3	12	15	36	43	136	144	91
Nueces comestibles	—	—	—	—	—	—	0	—	12	—	—
Frutas en conserva y preparados de frutas (excepto jugos)							9	363	268	24	65

* No hay información disponible.

(Cont. CUADRO Nº 13)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Almidones comestibles	—	—	—	2	—	—	—	—	5	201	272
Melazas no comestibles	—	—	—	—	—	—	10.669	39.253	31.396	22.557	29.745
Jarabes y melazas comestibles	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Chicles y otras gomas de mascar	—	—	—	8	10	12	31	49	210	90	220
Extractos de café y café soluble	1.068	554	312	476	493	219	917	604	618	781	877
Manteca y pasta de cacao	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pimienta y pimientos molidos	43	35	51	102	155	92	381	285	146	129	409
Productos destinados a la alimentación animal	20	5.670	9.268	17.270	14.107	21.832	37.129	40.976	24.729	21.495	12.467
Jarabes y concentrados para la preparación de bebidas no alcohólicas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Tabaco en bruto	—	—	—	44	106	91	120	247	46	273	119
Manufacturas de tabaco	—	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—
Cueros y pieles excepto pieles finas sin curtir	2	4	3	4	4	1	3	3	0	1	1
Pieles finas sin curtir	—	—	—	—	0	—	0	0	0	1	—
Semillas, nueces y almendras oleaginosas, nep. 1/	557	605	1.296	1.247	860	1.321	395	5.496	4.989	2.862	2.657
Desperdicios de papel	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Algodón deshilachado, residuos o desechos de algodón	103	—	2.061	3.425	2.053	6.750	10.761	9.687	9.899	10.594	7.844
Chatarra y limadura de metales comunes no ferrosos	—	67	—	68	41	39	100	274	350	416	768
Minerales y concentrados de minerales de plata	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Gomas, resinas, bálsamos y lacas naturales	1.429	1.608	477	846	1.318	944	265	1.297	951	1.670	—
Junco, paja, palma, fibras de madera y otras materias vegetales para trenzar, nep.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	151	85	164	111	118	225

1/ No incluye semilla de algodón.

(Cont. CUADRO Nº 15)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Plantas, semillas, flores y otras partes de plantas medicinales o para perfumes	625	521	1.034	920	810	1.047	884	851	634	900	1.322
Semillas para sembrar, bulbos, tubérculos y rizomas de plantas productoras de flores o follajes, árboles vivos y otras plantas	26	42	96	121	46	26	21	27	73	79	87
Flores cortadas y follajes adecuados para ramilletes o para ornamentación, frescas, teñidas o no	5	51	65	101	204	260	357	758	1.003	1.299	1.774
Savias, jugos y extractos vegetales nep.	—	—	23	2	8	16	11	18	11	27	42
Gasolina a/	—	—	—	—	—	—	2.436	2.256	616	—	—
Gas oil									2.508	4.268	2.923
Aceites vegetales	—	0	—	3	394	—	8	0	—	—	—
Trementina	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Productos medicinales y farmacéuticos nep.	0	1	11	9	5	12	16	18	58	195	194
Aceites vegetales esenciales	588	496	879	1.029	1.103	1.032	784	920	584	508	590
Abonos manufacturados	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10
Materiales plásticos sintéticos y resinas artificiales en cualquier forma no manufacturada a/	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	*/ 6	*/ 5	7	—	0
Insecticidas, fungicidas y desinfectantes	—	—	—	0	—	31	229	172	51	52	189
Materiales y productos químicos nep.	2	12	14	—	—	—	1	11	2	12	6
Maderas terciadas	640	769	151	318	330	—	—	—	—	—	115

* Incluye todo el 513 para los años 1960 a 1967.

a Es el 599-01 para 1966 y 1967.

* A pesar de que en los años indicados con esta llamada, no hay detalle a nivel de subpartida, se ha incluido la cifra global de la partida para efectos del análisis.

(Cont. CUADRO Nº 13)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Manufacturas de madera nep. por ejemplo ceniceros, cortinas, estuches, etc.	3	—	3	1	0	1	6	10	0	3	26
Hilazas e hilos de otras fibras artificiales o sintéticas y de vidrio hilado	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	1.279	92	68
Tejidos de algodón, blanqueados, teñidos, etc.	1	15	8	7	4	4	1	—	1	2	32
Toallas, toallitas, felpudos o esterillas para el baño [4]	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	0	—	—	—	0
Cemento, excepto la cal hidráulica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Plata y sus aleaciones, no trabajada	—	—	—	—	—	—	—	—	18	—	0
Planchas y láminas revestidas, galvanizadas, estañadas, etc., lisas, onduladas, etc.[5]	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	0	—	—
Herramientas de mano, incluso para la agricultura, estén o no en juegos	—	—	—	—	—	—	46	127	140	127	176
Artículos de ferretería (cerraduras, candados, llaves, herrajes, etc.) principalmente de metal blanco o de metales comunes, revestidos o no	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	0	—	—	—

4 Incluye todo el 656-04 para 1966 y 1967.
5 Incluye todo el 681 para los años de 1960 a 1965.

(Cont. CUADRO Nº 13)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Envases de metal para transporte y almacenamiento, incluso las latas vacías	—	—	—	—	—	—	84	—	0	9	0
Tapones metálicos, corchos con coronas metálicas, tapas, cápsulas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	3	5	5
Equipos para refrigeración incluso las refrigeradoras y congeladores para uso industrial	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Pilas y baterías eléctricas, secas */	—	—	—	—	0	0	1	10	67	135	209
Enchufes, tomacorrientes, interruptores y otros accesorios eléctricos	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Muebles de metal y sus accesorios armados o desarmados, con o sin partes de otras materias, que descansen en el suelo	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	0	0	—
Artículos de vestuario de fibras sintéticas excepto rayón	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	0	8	21
Ropa exterior que no sea de punto de media o de crochet excepto la ropa de cuero y la de materiales impermeabilizados y la de materiales plásticos	27	27	25	15	31	29	34	38	39	44	34
Corsets, brassières, postizos, fajas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Discos, cintas y alambres nep. grabados con sonido */	0	—	0	0	0	0	0	0	0	1	1

0 Incluye aparatos y utensilios eléctricos para los años 1960 a 1967.
* Incluye fonógrafos, tocadiscos y grabadoras para los años 1960 a 1967.

Fuente: *Anuarios y tabulaciones de Comercio Exterior* de SIECA.

CUADRO Nº 14

El Salvador: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960 - 1970

(Volumen en miles de kg)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Total exportado	191.464	230.336	276.916	517.205	550.688	514.180	516.060	566.383	639.501	583.697	436.705
Exportación al resto del mundo	148.291	179.668	219.079	254.085	210.835	219.040	268.936	227.244	306.758	334.180	265.910
Café	a/ 90.627	86.573	109.012	101.095	109.311	98.276	96.987	121.492	118.180	112.019	110.952
Algodón desmotado en rama	b/ 30.070	35.264	54.269	63.999	65.445	67.841	43.396	28.999	22.364	33.754	42.035
Banano	—	—	—	0	—	—	—	—	—	—	—
Azúcar	c/ 5.168	10.378	17.173	16.943	18.588	8.125	44.255	27.848	77.366	62.721	54.377
Carnes frescas, refrigeradas o congeladas	—	—	—	—	—	—	—	38	—	—	—
Madera	—	0	0	0	101	0	—	—	—	1	—
Crustáceos y moluscos frescos	3.971	4.090	3.984	3.627	3.898	—	4.115	3.367	2.632	2.921	3.691
Minerales de metales comunes no ferrosos	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Semilla de algodón	d/ 1.486	4.528	5.025	22.089	5.714	4.100	2.725	—	—	14	—
Cacao en grano	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Ganado vacuno	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Carnes secas, saladas (excepto de cerdo)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Carne y preparados de carne de aves de corral y de caza y toda otra clase de carne, conservadas o preparadas en cualquier forma, envasados herméticamente	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

a Incluye extractos de café y café soluble.
b Incluye todo el 263.
c Incluye melazas no comestibles
d Incluye todo el 221.

(Cont. CUADRO Nº 14)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Mieles naturales	576	711	930	1.059	1.277	895	1.137	914	1.223	1.027	801
Frutas cítricas	—	—	0	—	—	—	10	0	—	—	—
Plátano	—	—	—	—	—	—	—	5	—	—	—
Otras frutas frescas	—	—	11	94	190	182	145	92	69	33	523
Nueces comestibles	—	—	16	7	15	15	16	14	48	11	143
Frutas en conserva y preparados de frutas (excepto jugos)	—	—	—	—	—	0	—	0	5	—	—
Almidones comestibles	—	—	—	—	0	0	0	—	—	—	—
Melazas no comestibles	n.h.d.	—	—	7.000	—	22.195	36.270	13.567	28.181	15.349	14.753
Jarabes y melazas comestibles	n.h.d.	—	—	—	—	—	—	—	2.800	1.460	—
Chicles y otras gomas de mascar	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Extractos de café y café soluble	n.h.d.	809	177	269	312	275	493	789	686	1.274	868
Manteca y pasta de cacao	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pimienta y pimientos molidos	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Productos destinados a la alimentación animal	14.740	20.199	27.906	26.381	29.555	36.464	31.012	19.868	22.525	42.856	26.009
Jarabes y concentrados para la preparación de bebidas no alcohólicas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Tabaco en bruto	—	—	—	—	3	—	—	23	29	—	—
Manufacturas de tabaco	—	—	—	—	—	—	—	—	0	—	—
Cueros y pieles excepto pieles finas, sin curtir	—	—	—	—	—	—	1	—	6	0	0
Pieles finas sin curtir	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Semillas, nueces y almendras Oleaginosas, nep.[1]	n.h.d.	1.664	6.401	518	752	434	228	3.505	4.580	1.486	919
Desperdicios de papel	—	—	—	—	—	—	—	—	1	698	—
Algodón deshilachado, residuos o desechos de algodón	n.h.d.	3.566	5.621	7.250	4.938	4.662	5.867	4.350	5.979	6.806	8.147

1 No incluye semilla de algodón.

(Cont. CUADRO Nº 14)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Chatarra y limadura de metales comunes no ferrosos	29	108	88	44	54	78	95	62	166	37	121
Minerales y concentrados de minerales de plata	—	—	—	17	—	—	—	—	—	—	—
Gomas, resinas, bálsamos y lacas naturales	*/ 133	106	102	109	115	—	148	156	151	141	—
Junco, paja, palma, fibras de madera y otras materias vegetales para trenzar nep.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	—	—	—
Plantas, semillas, flores y otras partes de plantas medicinales o para perfumes	n.h.d.	5	3	27	94	1	17	0	0	109	51
Semillas para sembrar, bulbos, tubérculos y rizomas de plantas productoras de flores o follajes, árboles vivos y otras plantas	n.h.d.	0	—	4	3	58	121	130	3	36	1
Flores cortadas y follajes adecuados para ramilletes o para ornamentación, frescas, teñidas o no	n.h.d.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Savias, jugos y extractos vegetales nep.	n.h.d.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Gasolina	—	—	—	—	—	*/ 1.347	—	*/ 0	—	—	—
Gas oil =/									16.767	45.972	—
Aceites vegetales	—	1.245	—	113	311	259	—	1.055	990	580	859
Trementina	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Productos medicinales y farmacéuticos nep.	0	1	2	7	18	0	2	18	73	101	68

= Incluye todo el 292 para 1960.

r A pesar de que en los años indicados con esta llamada, no hay detalle a nivel de subpartida, se ha incluido la cifra global de la partida para efectos del análisis.

=/ Incluye todo el 313 para los años 1961 a 1967.

(Cont. CUADRO Nº 14)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Aceites vegetales esenciales	—	—	—	—	—	—	—	1	1	2	4
Abonos manufacturados	—	—	—	—	—	91.470	549	—	—	—	—
Materiales plásticos sintéticos y resinas artificiales en cualquier forma no manufacturada */	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	[c] 0	[c] 0	0	0	37
Insecticidas, fungicidas y desinfectantes	*/ 112	—	4	17	0	8	49	8	4	27	51
Materiales y productos químicos nep.	n.h.d.	—	—	36	0	0	—	—	—	1	0
Maderas terciadas	—	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—
Manufacturas de madera nep, por ejemplo cenceros, cortinas, estuches, etc.	—	—	—	1	7	0	0	0	0	0	1
Hilazas e hilos de otras fibras artificiales o sintéticas y de vidrio hilado	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	6	26	15
Tejidos de algodón, blanqueados, teñidos, etc.	—	—	—	—	—	0	1	—	—	0	24
Toallas, toallitas, felpudos o esterillas para el baño 4/	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	1	0	15	92	114
Cemento, excepto la cal hidráulica	—	—	—	—	—	0	—	0	—	—	—
Plata y sus aleaciones, no trabajada	*/ 3	—	—	1	—	1	0	0	—	—	4

a Es el 599-01 para 1966 y 1967.
[b] Incluye todo el 656-04 para 1966 y 1967.
[c] Incluye todo el 599 para 1960.
[h] Incluye todo el 671 para 1960.

(Cont. CUADRO Nº 14)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Planchas y láminas revestidas, galvanizadas, estañadas, etc., lisas, onduladas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Herramientas de mano, incluso para la agricultura, estén o no en juegos	[1] 309	2	0	0	0	0	1	1	3	28	89
Artículos de ferretería (cerraduras, candados, llaves, herrajes, etc.) principalmente de metal blanco o de metales comunes, revestidos o no	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	6	20	71
Envases de metal para transporte y almacenamiento, incluso las latas vacías	n.h.d.	—	—	—	—	—	26	42	0	1	1
Tapones metálicos, corchos con coronas metálicas, tapas, cápsulas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	0
Equipos para refrigeración, incluso las refrigeradoras y congeladores para uso industrial	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	0	—	—
Pilas y baterías eléctricas, secas [5]	2	0	10	38	13	23	58	47	0	—	—
Enchufes, tomacorrientes, interruptores y otros accesorios eléctricos	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	7	40	102

[4] Incluye todo el 699 para 1960.

[5] Incluye aparatos y utensilios eléctricos para los años 1960 a 1967.

(Cont. CUADRO Nº 14)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Muebles de metal y sus accesorios armados o desarmados, con o sin partes de otras materias, que descansen en el suelo	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	0	—	1	0	1
Artículos de vestuario de fibras sintéticas excepto rayón	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	1	5
Ropa exterior que no sea de punto de media o de crochet excepto la ropa de cuero y la de materiales impermeabilizados y la de materiales plásticos	—	—	—	0	1	0	0	1	3	13	21
Corsets, brassières, postizos, fajas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	1	6	5
Discos, cintas y alambres ncp. grabados con sonido */	—	—	0	0	0	0	3	1	2	3	1

*/ Incluye fonógrafos, tocadiscos y grabadores para los años 1961 a 1967.

Fuente: *Anuarios y tabulaciones de Comercio Exterior* de SIECA.

CUADRO Nº 15

Honduras: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960-1970

(Volumen en miles de Kn)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Total exportado	671.893	731.140	706.913	689.154	784.841	1.061.651	1.287.628	1.390.809	1.631.998	1.685.118	1.707.096
Exportación al resto del mundo	571.923	636.874	573.785	561.983	614.500	845.219	1.086.745	1.195.970	1.401.179	1.545.044	1.630.714
Café	14.210	11.557	15.931	20.364	19.016	24.911	22.961	22.205	26.723	24.626	31.156
Algodón desmotado en rama	789	746	3.597	4.389	6.720	11.102	11.211	10.189	6.325	6.011	2.297
Banano	360.186	425.782	372.540	337.452	343.758	561.163	771.976	849.774	900.190	833.455	799.186
Azúcar	—	—	—	—	5.001	—	—	9.658	3.738	1.069	9.757
Carnes frescas, refrigeradas o congeladas	1.567	2.365	4.485	4.870	3.971	5.321	6.202	6.507	6.616	11.136	12.239
Madera	165.062	147.974	127.280	136.576	168.511	159.056	171.310	200.957	253.601	269.145	292.107
Crustáceos y moluscos frescos	197	114	196	452	324	—	1.167	409	409	538	1.898
Minerales de metales comunes no ferrosos	12.174	20.299	18.488	22.270	23.061	35.384	37.563	38.886	38.158	47.649	67.843
Semilla de algodón	2.899	2.682	6.629	8.750	13.423	17.521	20.350	8.577	13.439	10.150	—
Cacao en grano	—	—	—	—	—	—	—	—	4	2	—
Ganado vacuno	935	2.161	2.723	878	165	896		1.690	541	282	269
Carnes secas, saladas (excepto de cerdo)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Carne y preparados de carne de aves de corral y de caza y toda otra clase de carne, conservadas o preparadas en cualquier forma, envasadas herméticamente	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Mieles naturales	67	68	89	102	78	27	68	75	115	47	81
Frutas cítricas	3.108	1.440	1.771	3.908	4.696	5.581	6.972	3.054	7.188	8.548	6.985
Plátano	2.511	3.492	4.886	4.309	2.443	6.372	2.662	2.488	4.748	14.391	7.416
Piñas	5	298	703	144	57	0	—	915	1.286	2.501	—

(Cont. CUADRO Nº 15)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Otras frutas frescas	—	—	—	—	0	3	0	97	0	2	1
Nueces comestibles	4.174	4.688	4.687	4.642	5.662	4.241	2.579	4.651	5.480	5.597	3.022
Frutas en conserva y preparados de frutas (excepto jugos)	—	—	0	0	—	—	1.110	7.002	10.205	11.958	11.142
Almidones comestibles	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	822
Melazas no comestibles	—	—	—	—	12.431	9	12.075	15.662	5.468	16.822	7.153
Jarabes y melazas comestibles	—	—	—	—	—	—	—	—	—	10	—
Chicles y otras gomas de mascar	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Extractos de café y café soluble	—	—	—	—	—	—	4	14	3	—	—
Manteca y pasta de cacao	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pimienta y pimientos molidos	52	49	15	52	68	109	182	116	63	106	149
Productos destinados a la alimentación animal	404	916	1.826	1.408	915	—	1.024	725	—	2.072	1.021
Jarabes y concentrados para la preparación de bebidas no alcohólicas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0
Tabaco en bruto	—	—	83	159	304	269	502	635	644	808	807
Manufacturas de tabaco	—	—	—	0	—	—	6	24	46	25	78
Cueros y pieles excepto pieles finas, sin curtir	28	49	49	9	33	20	38	16	10	26	273
Pieles finas sin curtir	4	0	2	3	3	—	—	4	1	4	0
Semillas, nueces y almendras oleaginosas, nep 1/	—	—	0	—	283	350	1.277	1.598	1.837	1.436	1.370
Desperdicios de papel	—	—	—	377	1.128	2.593	5.005	3.732	3.487	4.348	5.302
Algodón deshilachado, residuos o desechos de algodón	—	—	—	—	—	—	—	—	—	320	116
Chatarra y limadura de metales comunes no ferrosos	7	20	—	33	35	39	68	108	245	136	89

1/ No incluye semilla de algodón.

(Cont. CUADRO Nº 15)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Minerales y concentrados de minerales de plata	2.409	2.939	2.686	2.406	2.517	237	—	2.147	35	69	129
Gomas, resinas, bálsamos y lacas naturales	293	492	17	16	262	48	464	74	89	26	69
Junco, paja, palma, fibras de madera y otras materias vegetales para trenzar, nep.	n.h.d.	n.h.d.	n.hd.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	—	—	—
Plantas, semillas, flores y otras partes de plantas medicinales o para perfumes	1	8	0	0	1	5	2	6	4	1	5
Semillas para sembrar, bulbos, tubérculos y rizomas de plantas productoras de flores o follajes, árboles vivos y otras plantas	1	5	99	5	10	1	575	34	74	144	313
Flores cortadas y follajes adecuados para ramilletes o para ornamentación, frescas, teñidas o no	0	2	—	0	0	2	9	1	0	0	1
Savias, jugos y extractos vegetales nep.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Gasolina */	—	—	—	—	—	—	—	—	16.796	34.043	33.186
Gas oil									79.408	227.879	322.948
Aceites vegetales	—	—	—	0	533	916	—	—	—	1.025	—
Trementina	—	0	—	—	—	—	20	58	2	222	18
Productos medicinales y farmacéuticos nep.	—	0	0	0	0	0	0	—	3	0	14
Aceites vegetales esenciales	—	—	—	—	1	4	19	21	22	17	6
Abonos manufacturados	—	—	—	—	6	2.722	4	—	—	—	—

* Incluye todo el 313 para los años 1960 a 1967.

(Cont. CUADRO Nº 15)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Materiales plásticos sintéticos y resinas artificiales en cualquier forma no manufacturada [a]	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	[c] 1	[c] 1	—	—	3
Insecticidas, fungicidas y desinfectantes	—	—	—	—	0	0	19	—	—	4	0
Materiales y productos químicos nep.	216	584	535	431	369	593	593	456	463	283	521
Maderas terciadas	18	—	0	—	6	3	—	1	33	502	66
Manufacturas de madera nep. por ejemplo ceniceros, cortinas, estuches, etc.	0	2	11	0	1	35	1	2	159	581	4.685
Hilazas e hilos de otras fibras artificiales o sintéticas y de vidrio hilado	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Tejidos de algodón, blanqueados, teñidos, etc.	—	—	—	—	—	—	0	—	—	37	—
Toallas, toallitas, felpudos o esterillas para el baño [d]	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	—	—
Cemento, excepto la cal hidráulica	0	838	4.977	4.059	4.825	7.588	6.448	3.647	3.740	3.960	6.614
Plata y sus aleaciones, no trabajada	24	23	21	19	72	13	12	11	26	16	22
Planchas y láminas revestidas, galvanizadas, estañadas, etc., lisas, onduladas, etc. [d]	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Herramientas de mano incluso para la agricultura, estén o no en juegos	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3

[a] Es el 599-01 para 1966 y 1967.
[c] Incluye todo el 656-04 para 1966 y 1967.
[d] Incluye todo el 681 para los años de 1960 a 1965.
* A pesar de que en los años indicados con esta llamada, no hay detalle a nivel de subpartida, se ha incluido la cifra global de la partida para efectos del análisis.

(Cont. CUADRO Nº 15)

Productos	*Años*										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Artículos de ferretería (cerraduras, candados, llaves, herrajes, etc.), principalmente de metal blanco o de metales comunes, revestidos o no	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	—	—
Envases de metal para transporte y almacenamiento, incluso las latas vacías	—	—	—	—	—	0	1	—	—	40	3
Tapones metálicos, corchos con coronas metálicas, tapas, cápsulas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Equipos para refrigeración incluso las refrigeradoras y congeladores para uso industrial	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Pilas y baterías eléctricas, secas [a]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Enchufes, tomacorrientes, interruptores y otros accesorios eléctricos	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Muebles de metal y sus accesorios armados o desarmados, con o sin partes de otras materias, que descansen en el suelo	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	0	—	—	—	0
Artículos de vestuario de fibras sintéticas excepto rayón	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Ropa exterior que no sea de punto de media o de crochet excepto la ropa de cuero y la de materiales impermeabilizados y la de materiales plásticos	0	0	0	0	0	0	1	1	0	3	25
Corsets, brassières, postizos, fajas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	59
Discos, cintas y alambres nep. grabados con sonido [b]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0

[a] Incluye aparatos y utensilios eléctricos para los años 1960 a 1967.
[b] Incluye fonógrafos, tocadiscos y grabadoras para los años de 1960 a 1967.

Fuente: *Anuarios y tabulaciones de Comercio Exterior* de cada país.

CUADRO Nº 16

Nicaragua: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960-1970

(Volumen en miles de KG)

Productos	*Años*										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Total exportado	•	•	•	324.379	429.888	496.076	454.316	515.868	503.616	519.730	585.693
Exportación al resto del mundo	•	•	•	301.148	389.547	447.447	396.541	452.025	418.184	388.792	375.986
Café	21.770	20.965	20.551	24.072	20.621	27.365	23.215	25.819	28.468	26.548	29.893
Algodón desmotado en rama	27.390	32.515	55.660	73.125	83.262	132.067	111.303	109.925	103.954	89.739	67.103
Banano	6.221	2.253	11.713	19.239	21.727	23	665	42.442	41.496	28.446	5.162
Azúcar	34.857	25.117	37.468	41.134	45.200	46.454	17.218	46.473	42.059	61.856	71.026
Carnes frescas, refrigeradas o congeladas	4.449	6.142	9.562	12.611	11.684	8.201	12.773	14.703	17.185	20.005	24.868
Madera	66.699	33.924	32.417	27.271	21.238	18.633	20.147	20.778	20.972	38.025	50.755
Crustáceos y moluscos frescos	229	401	1.442	1.493	1.803	1.615	2.295	2.927	2.896	3.977	3.343
Minerales de metales comunes no ferrosos	—	—	—	1	—	—	48.268	42.249	26.566	19.237	15.363
Semilla de algodón	31.456	41.467	78.059	87.417	110.429	122.803	112.792	69.503	37.992	4.992	13.143
Cacao en grano	—	—	—	97	14	—	—	18	15	7	—
Ganado vacuno	4.403	4.538	3.723	1.850	1.537	866		117	156	128	—
Carnes secas, saladas (excepto de cerdo)	—	82	36	32	84	36	51	70	84	70	86
Carne y preparados de carne de aves de corral y de caza y toda otra clase de carne, conservadas o preparadas en cualquier forma, envasadas herméticamente	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Mieles naturales	—	—	31	22	—	—	—	—	—	—	—
Frutas cítricas	—	0	3	3	0	1	—	—	—	—	—
Plátano	50	15	31	45	285	8.116	51	94	—	—	?

• No hay información disponible.

(Cont. CUADRO Nº 16)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Piñas	—	—	—	11	—	—	—	—	—	5	—
Otras frutas frescas	—	—	—	2	5	1.624	—	—	—	342	—
Nueces comestibles	430	291	401	555	48	151	145	356	271	192	71
Frutas en conserva y preparados de frutas (excepto jugos)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Almidones comestibles	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Melazas no comestibles	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Jarabes y melazas comestibles	11.456	9.317	19.088	25.145	18.551	24.894	19.149	25.254	29.361	20.741	39.435
Chicles y otras gomas de mascar	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Extractos de café y café soluble	—	895	1.568	1.553	5.909	675	492	111	64	803	145
Manteca y pasta de cacao	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pimienta y pimientos molidos	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Productos destinados a la alimentación animal	1	—	—	—	2.470	1.829	16.042	28.056	38.546	44.272	18.502
Jarabes y concentrados para la preparación de bebidas no alcohólicas	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0
Tabaco en bruto	—	—	—	—	515	11	51	227	265	544	454
Manufacturas de tabaco	—	—	—	—	—	7	1	9	29	15	25
Cueros y pieles excepto pieles finas, sin curtir	4	5	2	12	22	1	21	58	170	234	241
Pieles finas sin curtir	—	—	—	—	82	2	—	—	5	4	3
Semillas, nueces y almendras oleaginosas, nep. 1/	9.025	8.035	5.696	5.657	7.851	15.365	5.671	7.425	9.691	7.460	6.088
Desperdicios de papel	—	—	—	—	—	—	87	—	593	742	119
Algodón deshilachado, residuos o desechos de algodón	1.576	1.310	1.376	2.385	2.410	3.589	7.193	10.742	11.502	11.801	9.597
Chatarra y limadura de metales comunes no ferrosos	59	878	—	—	34.157	66	—	30	412	625	504

1 No incluye semilla de algodón.

(Cont. CUADRO Nº 16)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Minerales y concentrados de minerales de plata	—	—	—	—	—	—	—	—	2	—	—
Gomas, resinas, bálsamos y lacas naturales	4	232	387	459	528	2	573	420	296	1.869	15.220
Junco, paja, palma, fibras de madera y otras materias vegetales para trenzar, nep.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	—	—	—
Plantas, semillas, flores y otras partes de plantas medicinales o para perfumes	15	11	8	16	48	12	11	22	52	48	40
Semillas para sembrar, bulbos, tubérculos y rizomas de plantas productoras de flores o follajes, árboles vivos y otras plantas	—	—	—	—	2	—	—	—	—	—	—
Flores cortadas y follajes adecuados para ramilletes o para ornamentación, frescas, teñidas o no	—	—	—	—	—	1	—	—	—	—	—
Savias, jugos y extractos vegetales, nep.	—	—	—	—	12	—	—	—	1	—	—
Gasolina 2/	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Gas oil	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2
Aceites vegetales	8	—	—	5	55	—	—	2.839	3.253	1.757	—
Trementina	—	—	—	—	—	—	—	—	—	124	924
Productos medicinales y farmacéuticos, nep.	—	—	—	—	—	—	0	1	0	2	2
Aceites vegetales esenciales	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Abonos manufacturados	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9	11
Materiales plásticos sintéticos y resinas artificiales en cualquier forma-no manufacturada 3/	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	a —	a 45	30	24	210

2 Incluye todo el 513 para los años 1960 a 1967.
a Es el 599 01 para 1966 y 1967.
a A pesar de que en los años indicados con esta llamada, no hay detalle a nivel de subpartida, se ha incluido la cifra global de la partida para efectos del análisis.

(Cont. CUADRO Nº 16)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Insecticidas, fungicidas y desinfectantes	—	—	—	—	5	—	355	375	34	10	123
Materiales y productos químicos, nep.	—	—	—	—	—	1	—	—	—	0	—
Maderas terciadas	25	75	40	—	—	—	—	—	—	181	147
Manufacturas de madera nep. por ejemplo ceniceros, cortinas, estuches, etc.	—	—	—	—	6	—	—	—	—	0	1
Hilazas e hilos de otras fibras artificiales o sintéticas y de vidrio hilado	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	nh.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	8	6	12
Tejidos de algodón, blanqueados, teñidos, etc.	—	—	—	—	—	—	—	1	—	—	129
Toallas, mallitas, felpudos o esterillas para el baño a/	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	—	—
Cemento, excepto la cal hidráulica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Plata y sus aleaciones, no trabajada	7	8	9	6	5	5	14	6	5	5	4
Planchas y láminas revestidas, galvanizadas, estañadas, etc., lisas, onduladas, etc. b/	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	nh.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	108	—
Herramientas de mano incluso para la agricultura, estén o no en juegos	—	—	—	—	31	30	31	50	17	32	14
Artículos de ferretería (cerraduras, candados, llaves, herrajes, etcétera), principalmente de metal blanco o de metales comunes, revestidos o no	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	—	—

a/ Incluye todo el 656-01 para 1966 y 1967.
b/ Incluye todo el 681 para los años de 1960 a 1965.

(Cont. CUADRO Nº 16)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Envases de metal para transporte y almacenamiento, incluso las latas vacías	—	—	—	—	8	—	—	—	19	4	4
Tapones metálicos, corchos con coronas metálicas, tapas, cápsulas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d	—	—	38
Equipos para refrigeración incluso las refrigeradoras y congeladoras para uso industrial	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	4
Pilas y baterías eléctricas, secas */	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Enchufes, tomacorrientes, interruptores y otros accesorios eléctricos	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Muebles de metal y sus accesorios armados o desarmados, con o sin partes de otras materias que descansen en el suelo	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	—	—
Artículos de vestuario de fibras sintéticas excepto rayón	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	—	—
Ropa exterior que no sea de punto de media o de crochet excepto la ropa de cuero y la de materiales impermeabilizados y la de materiales plásticos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Corsets, brassières, postizos, fajas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Discos, cintas y alambres nep. grabados con sonido */	—	—	—	—	0	—	0	4	3	3	5

a Incluye aparatos y utensilios eléctricos para los años 1960 a 1967.
1 Incluye fonógrafos, tocadiscos y grabadoras para los años de 1961 a 1967.

Fuente: *Anuarios y tabulaciones de Comercio Exterior* de SIECA.

CUADRO Nº 17

Costa Rica: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960-1970

(Volumen en miles de kg)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Total exportado	398.137	347.421	419.152	409.006	532.593	511.902	605.146	629.446	898.395	1.021.089	1.197.674
Exportación al resto del mundo	*	*	*	400.564	437.126	456.907	544.526	570.518	806.470	939.972	1.124.737
Café	46.669	51.682	57.213	54.591	51.047	48.278	54.849	66.163	68.470	67.619	69.088
Algodón desmotado en rama	514	714	171	448	736	2.056	5.775	2.809	3.475	3.110	925
Banano	272.670	230.128	291.945	260.356	292.906	316.010	358.722	371.046	555.251	705.747	855.974
Azúcar	18.762	26.456	22.111	37.118	35.788	37.959	61.610	62.403	62.535	62.819	67.376
Carnes frescas, refrigeradas o congeladas	7.249	4.817	3.855	7.073	8.772	4.719	7.128	10.722	14.677	16.832	17.474
Madera	2.550	3.886	7.801	4.069	2.712	3.479	3.459	4.429	7.276	5.014	2.342
Crustáceos y moluscos frescos	527	1.116	859	886	1.222	1.135	1.023	857	1.223	843	1.096
Minerales de metales comunes no ferrosos	—	—	—	—	—	—	2	—	12	—	24
Semilla de algodón	—	—	—	—	10	9	43	—	16	28	—
Cacao en grano	11.815	10.216	11.941	9.453	9.161	6.326	7.272	3.084	5.049	8.916	3.185
Ganado vacuno	2.177	8.026	5.562	2.423	5.094	6.099		2.701	1.110	99	18
Carnes secas, saladas (excepto de cerdo)	—	0	1	15	3	2	1	3	1	—	—
Carne y preparados de carne de aves de corral y de caza y toda otra clase de carne, conservadas o preparadas en cualquier forma, envasadas herméticamente	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Mieles naturales	445	243	422	476	288	204	286	157	15	95	207
Frutas cítricas	1	0	—	67	—	—	—	—	395	307	117
Plátano	169	783	525	607	654	1.993	—	—	7.761	—	7.630
Piñas	0	5	1	2	—	—	—	—	1.380	956	486
Otras frutas frescas	—	—	—	—	—	—	5.920	5.917	42	111	238
Nueces comestibles	—	0	—	64	0	—	—	614	1.647	723	63

* No hay información disponible.

(Cont. CUADRO Nº 17)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Frutas en conserva y preparados de frutas (excepto jugos)	—	2	26	104	232	86	101	442	635	775	1.402
Almidones comestibles	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Melazas no comestibles	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5.000
Jarabes y melazas comestibles	—	—	—	—	—	—	—	5.500	4.200	—	4.674
Chicles y otras gomas de mascar	—	—	—	—	8	9	14	12	22	50	59
Extractos de café y café soluble	—	26	81	21	—	—	—	—	—	—	—
Manteca y pastas de cacao	57	57	79	56	61	62	72	114	186	182	210
Pimienta y pimientos molidos	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0	—
Productos destinados a la alimentación animal	2.061	476	1	2	1	0	43	42	2.565	211	19
Jarabes y concentrados para la preparación de bebidas no alcohólicas	—	—	—	—	—	—	—	—	101	99	124
Tabaco en bruto	—	0	16	24	15	30	133	125	50	111	145
Manufacturas de tabaco	—	0	—	2	1	—	—	1	0	0	1
Cueros y pieles excepto pieles finas, sin curtir	324	—	—	—	2	4	5	4	12	8	49
Pieles finas sin curtir	—	0	0	0	3	—	—	—	—	—	—
Semillas, nueces y almendras oleaginosas, nep. 1/	—	—	—	—	—	—	—	204	0	663	2.189
Desperdicios de papel	—	—	—	—	297	888	—	572	1.757	4.828	6.226
Algodón deshilachado, realduos o desechos de algodón	—	—	—	46	65	8	—	—	45	16	—
Chatarra y limadura de metales comunes no ferrosos	—	19	—	11	28	45	124	48	44	61	65
Minerales y concentrados de minerales de plata	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Gomas, resinas, bálsamos y lacas naturales	—	—	—	4	—	—	0	—	—	—	—

1 No incluye semilla de algodón.

(Cont. CUADRO Nº 17)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Junco, paja, palma, fibras de madera y otras materias vegetales para trenzar, nep.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	—	—	—
Plantas, semillas, flores y otras partes de plantas medicinales o para perfumes	25	14	16	17	61	48	35	29	111	62	42
Semillas para sembrar, bulbos, tubérculos y rizomas de plantas productoras de flores o follajes, árboles vivos y otras plantas	56	55	54	25	10	21	434	124	114	176	90
Flores cortadas y follajes adecuados para ramilletes o para ornamentación, frescas, teñidas o no	1	1	1	1	2	19	22	82	91	95	118
Savias, jugos y extractos vegetales nep.	0	0	—	—	—	—	—	—	—	0	—
Gasolina [2]	—	—	—	—	—	—	—	19	—	—	—
Gas oil									28.205	15.310	47.484
Aceites vegetales	1.610	—	—	321	—	—	—	1	—	—	—
Trementina	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Productos medicinales y farmacéuticos nep.	0	0	0	66	11	7	92	52	74	169	547
Aceites vegetales esenciales	—	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—
Abonos manufacturados	78	—	—	7.001	1.897	14.039	20.607	17.129	26.992	21.264	17.513
Materiales plásticos sintéticos y resinas artificiales en cualquier forma no manufacturada [3]	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	[4] 25	[4] 3	16	24	53
Insecticidas, fungicidas y desinfectantes	19	11	73	29	24	29	20	56	449	54	76

[2] Incluye todo el 313 para los años 1960 a 1967.

[3] Es el 599-01 para 1966 y 1967.

[4] A pesar de que en los años indicados con esta llamada, no hay detalle a nivel de subpartida, se ha incluido la cifra global de la partida para efectos del análisis.

(Cont. CUADRO Nº 17)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Materiales y productos químicos nep.	—	1	3	1	—	0	12	3	—	1	3
Maderas terciadas	—	86	158	298	715	82	125	95	2.214	2.173	1.164
Manufacturas de madera nep. por ejemplo ceniceros, cortinas, estuches, etc.	—	7	6	13	665	8	5	8	7	10	10
Hilazas e hilos de otras fibras artificiales sintéticas y de vidrio hilado	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.d.h.	—	0	—
Tejidos de algodón, blanqueados, teñidos, etc.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toallas, toallitas, felpudos o esterillas para el baño 4/	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	—	—
Cemento, excepto la cal hidráulica	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Plata y sus aleaciones, no trabajada.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Planchas y láminas revestidas, galvanizadas, estañadas, etc., lisas, onduladas, etc. 5/	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	1.437	664	1.123
Herramientas de mano incluso para la agricultura, estén o no en juegos	—	—	—	—	—	—	—	18	0	1	2
Artículos de ferretería (cerraduras, candados, llaves, herrajes, etc.), principalmente de metal blanco o de metales comunes, revestidos o no	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—	—	—

4 Incluye todo el 656 04 para 1966 y 1967.

5 Incluye todo el 681 para los años de 1960 a 1965.

(Cont. CUADRO Nº 17)

Productos	Años										
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Envases de metal para transporte y almacenamiento, incluso las latas vacías	—	—	—	1	—	108	386	435	259	468	267
Tapones metálicos, corchos con coronas metálicas, tapas, cápsulas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	2	42	474
Equipos para refrigeración incluso las refrigeradoras y congeladores para uso industrial	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	15	30	64
Pilas y baterías eléctricas, secas */	—	—	—	1	10	3	124	606	742	759	809
Enchufes, tomacorrientes, interruptores y otros accesorios eléctricos	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	1
Muebles de metal y sus accesorios armados o desarmados, con o sin partes de otras materias, que descansen en el suelo	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	1	44	45	162	206
Artículos de vestuario de fibras sintéticas excepto rayón	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	1	1
Ropa exterior que no sea de punto de media o de crochet excepto la ropa de cuero y la de materiales impermeabilizados y la de materiales plásticos	0	0	0	1	—	0	0	0	0	0	0
Corsetería, brassières, postizos, fajas, etc.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	n.h.d.	—	—	—
Discos, cintas y alambres nep. grabados con sonido */	0	—	—	0	5	18	10	11	18	18	23

*/ Incluye aparatos y utensilios eléctricos para los años 1960 a 1967.

*/ Incluye fonógrafos, tocadiscos y grabadoras para los años 1961 a 1967.

Fuente: *Anuarios y tabulaciones de Comercio Exterior* de SIECA.

CÓDIGO Y DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS INCLUIDOS* EN LOS CUADROS ESTADÍSTICOS, SEGÚN LA NOMENCLATURA ARANCELARIA UNIFORME CENTROAMERICANA (NAUCA)

Código	*Descripción*
071-01	Café
	café en pergamino
	café en oro
	café tostado
263-01-02	Algodón desmotado, en rama
051-01-00-61	Banano
061-01-00	Azúcar
061-02-00	
011	Carnes frescas, refrigeradas o congeladas
242	Madera en trozas o simplemente escuadrada
242-01-00	Madera para pulpa
242-02-00-51	Madera de coníferas en troncos y trozas para aserrar y hacer chapas o en tablas en bruto
242-02-00-99	Madera de no coníferas, en troncos y trozas para aserrar y para hacer chapas o en tablones en bruto
242-09-00	Palos, pilotes, postes y otras maderas en trozas, incluso puntales para minas
243	Madera desbastada o simplemente trabajada
243-01-00	Durmientes, traviesas, aserradas o no
243-02-00-51	Maderas coníferas aserradas, cepilladas, machihembradas, etc.
243-02-00-99	Maderas no coníferas aserradas, cepilladas, machihembradas, etc.
031-03-01	Crustáceos y moluscos frescos vivos o muertos, refrigerados o congelados
031-03-01-51	Camarón
031-03-01-52	Langosta
031-03-01-99	Los demás
283	Minerales de metales comunes no ferrosos y sus concentrados
221-06-00	Semillas de algodón
072-01-00	Cacao en grano
001-01-00	Ganado vacuno
012-02-00	Carnes secas, saladas (excepto de cerdo)
013-02-03	Carne y preparados de carne, de aves de corral y de caza y toda otra clase de carne, conservadas o preparadas en cualquier forma, envasadas herméticamente
026-01-00	Mieles naturales (miel de abejas)
051-01-00	Frutas cítricas
051-01-00-51	Naranjas y mandarinas

* Según el orden en que aparecen en los cuadros.

051-01-00-52	Toronjas
051-01-00-59	Otras frutas cítricas
051-01-00-68	Plátano
051-01-00-99	Otras frutas frescas
051-01-00-74	Piñas
051-01-00-75	Melones
051-07	Nueces comestibles
053	Frutas en conserva y preparados de frutas (excepto jugos)
055-04-02	Almidones comestibles
061-03-00	Melazas no comestibles
061-04-00	Jarabes y melazas comestibles
062 01-01	Chicles y otras gomas de mascar
071-03-00	Extractos de café y café soluble
072-03-00	Manteca y pasta de cacao
075-01-00	Pimienta y pimientos molidos
081	Productos destinados a la alimentación animal
099-09-05	Jarabes y concentrados para la preparación de bebidas no alcohólicas
121-01-00	Tabaco en bruto
122	Manufacturas de tabaco
211	Cueros y pieles, excepto pieles finas sin curtir
212	Pieles finas sin curtir
221	Semillas, nueces y almendras oleaginosas (excepto semillas de algodón, 221-06 00)
251-01-00	Desperdicios de papel
263-03-00	Algodón deshilachado, residuos o desechos, algodón regenerado sin manufactura ulterior y borra de algodón
284-01-00	Chatarra y limadura de metales comunes no ferrosos
285-01-00	Minerales y concentrados de minerales de plata
292-02	Gomas, resinas, bálsamos y lacas naturales
292-03-02	Junco, paja, palma, fibras de madera y otras materias vegetales para trenzar nep.
292-04	Plantas, semillas, flores y otras partes de plantas medicinales o para perfumes
292-05	Semillas para sembrar, bulbos, tubérculos y rizomas de plantas productoras de flores o follajes, árboles vivos y otras plantas
292-07	Flores cortadas y follaje adecuadas para ramilletes o para ornamentación, frescas, teñidas o no
292-09	Savias, jugos y extractos vegetales, nep.
313-01-01	Gasolina

313-02-60	Gas oil
412	Aceites vegetales
412-03-00	Aceite de semilla de algodón
512-05	Trementina
541-09	Productos medicinales y farmacéuticos nep.
551-01	Aceites vegetales esenciales
561	Abonos manufacturados
599-01-04	Materiales plásticos sintéticos y resinas artificiales en cualquier forma no manufacturada
599-02-00	Insecticidas, fungicidas y desinfectantes
599-09	Materiales y productos químicos nep.
631-02	Maderas terciadas
632-09	Manufacturas de madera nep. ej: cenicetos, cortinas, estuches, etc.
651-06-02	Hilazas e hilos de otras fibras artificiales o sintéticas y de vidrio hilado
652-02-01	Tejidos de algodón, blanqueados, teñidos, etc.
656-04-03	Toallas, toallitas, felpudos o esterillas para el baño
661-02-00	Cemento, excepto la cal hidráulica
671-01-00	Plata y sus aleaciones no trabajada y parcialmente trabajada
681-07	Planchas y láminas revestidas, galvanizadas, estañadas, etc., lisas onduladas, etc.
699-12	Herramientas de mano incluso para la agricultura, estén o no en juegos
699-18-00	Artículos de ferretería (cerraduras, candados, llaves, herrajes, etc.), principalmente de metal blanco o de metales comunes, revestidos o no
699-21	Envases de metal para transporte y almacenamiento, incluso las latas vacías
699-29-06	Tapones metálicos, corchos con coronas metálicas, tapas, cápsulas, etc.
716-12-02	Equipos para refrigeración incluso las refrigeradoras y congeladores para uso industrial
721-02-00	Pilas y baterías eléctricas secas
721-19-07	Enchufes tomacorrientes, interruptores y otros accesorios eléctricos
821-02-00	Muebles de metal y sus accesorios armados o desarmados, con o sin partes de otras materias, que descansen en el suelo
841-01-02	Artículos de vestuario de fibras sintéticas excepto rayón
841-05	Ropa exterior, que no sea de punto de media o de crochet excepto la ropa de cuero y la de materiales impermeabilizados y la de materiales plásticos
841-19-06	Corsets, brassières, postizos, fajas, etc.
891-02-02	Discos, cintas y alambres nep. grabados con sonido

INDICES

ÍNDICE DEL ANEXO 7

I. *La integración monetaria durante los últimos años* 9

1) Consideraciones generales 9
2) Sistema de compensación multilateral 11
3) Coordinación regional de la política monetaria 18
4) Defensa multilateral de la balanza de pagos 22

II. *Perspectivas de la integración monetaria para la presente década y plan de acción* 25

1) Evolución previsible de la zona monetaria 25
2) Perspectiva general de la unión monetaria 30

ÍNDICE DEL ANEXO 8

PRESENTACIÓN 37

PRIMERA PARTE: *Resumen y conclusiones* 39

A. Lineamientos de una política comercial externa común 39

B. Bases para una estrategia de desarrollo de las exportaciones no tradicionales de Centroamérica 41

SEGUNDA PARTE: *Lineamientos de una política comercial externa común* 59

1. Antecedentes 59

2. Necesidad de una política externa común 65

3. Objetivos y bases de una política comercial común 68

a) Procurar la estabilidad y mejoramiento de los precios y obtener volúmenes máximos de exportación de productos tradicionales 68

b) Transformar la composición de las importaciones según las necesidades de crecimiento de la actividad interna y de acuerdo con los objetivos que se busca alcanzar en materia de sustitución de importaciones 71

c) Defensa de la balanza de pagos 71

d) Diversificación con respecto a productos y a mercados ... 72

e) Establecimiento de nexos económicos con terceros países o agrupaciones de países sobre la base de modalidades que no entorpezcan el proceso de integración centroamericana, pero que sí coadyuven a la eventual participación en un Mercado Común Latinoamericano 74

4. Aspectos institucionales para la formulación y ejecución de una política comercial externa común 75

TERCERA PARTE: *Bases para una estrategia de desarrollo de las exportaciones no tradicionales de Centroamérica* .. 79

INTRODUCCIÓN 79

I. *Principales obstáculos al desarrollo de las exportaciones no tradicionales en Centroamérica* 81

1. Desincentivos inherentes al marco económico-institucional actual 81
2. Obstáculos a las exportaciones de productos no tradicionales 83

II. *Necesidad de una estrategia regional para el fomento de exportaciones durante la década* 85

III. *Naturaleza y elementos básicos de una estrategia regional de exportaciones* 89

1. La asignación de alta prioridad nacional y regional al incremento y a la diversificación de las exportaciones no tradicionales 90
2. Evaluación de los recursos y las ventajas competitivas que tiene la región para el desarrollo de las exportaciones 91
3. Realización de investigaciones regionales e identificación continua de nuevos productos exportables y su adaptación a los requerimientos de los mercados internacionales 91
4. Determinación de los mercados potenciales para los productos exportables de la región 92
5. Establecimiento de metas generales de exportación por actividades o grupos de productos 93
6. Determinación de las prioridades regionales respecto a la infraestructura física, económica y social requerida para desarrollar las exportaciones no tradicionales 93
7. Establecimiento a nivel regional y nacional de programas de corto, mediano y largo plazo para el financiamiento de las exportaciones no tradicionales .. 94
8. Adopción de un régimen centroamericano uniforme de estímulos a la exportación 94

9. Adopción de un convenio regional que estimule el establecimiento de empresas multinacionales centroamericanas orientadas hacia la exportación 95
10. Formación de grupos capacitados para la ejecución de proyectos 95
11. Revisión y evaluación periódica de los resultados ... 96

IV. *Medidas e incentivos para el desarrollo de las exportaciones no tradicionales centroamericanas* 96

1. Requerimientos de selectividad y criterios para la aplicación de los estímulos a la exportación 97
2. Aspectos administrativos de los estímulos a la exportación 99
3. Medidas de tipo fiscal 101
4. Medidas arancelarias 102
5. Los estímulos a la exportación en una estrategia de desarrollo 103
   a) Estímulos directos 106
   b) Estímulos indirectos a la exportación 113

V. *Desarrollo de la oferta centroamericana de productos de exportación* 116

1. Selección de sectores prioritarios de exportación 116
2. Selección de industrias y actividades prioritarias 117
3. Constitución de la oferta de exportación 119
   a) El sector agrícola no pecuario 119
   b) El sector ganadero bovino 122
   c) El sector de productos del mar 122
   d) El sector forestal 124
   e) El sector minero 127
   f) El sector industrial 127
      i) Capacitación de las industrias existentes para la exportación 128
      ii) Identificación de áreas promisorias 129
      iii) Establecimiento de empresas orientadas a la exportación 130
      iv) La industria de procesamiento complementario con el exterior 132

VI. *Instrumentos y mecanismos para la ejecución de la estrategia de exportaciones* 136

1. Instrumentos para la ejecución de la estrategia 137
   a) Régimen de estímulos a la exportación 137
   b) Régimen crediticio y financiero 137
   c) Régimen de tratamiento de la inversión y empresas multinacionales extranjeras 137
   d) Programas integrados de investigación y asistencia técnica 138
   e) Sistema de información comercial 139
   f) Acuerdos comerciales y representaciones en el exterior 139
   g) Régimen de parques industriales y zonas francas para la exportación 139
2. Mecanismos para la ejecución de la estrategia 140
   a) La empresa multinacional centroamericana 140
   b) Empresas de comercialización y consorcios de exportación 141
      i) La empresa agrícola de producción y comercialización 142
      ii) La empresa regional de comercialización 144
      iii) Casas exportadoras o *trading companies* 146
      iv) Consorcios de exportación 147
   c) Coordinación regional para la subcontratación industrial 148
   d) Grupos mixtos de ejecución de proyectos 148
   e) Programas y actividades integrados de promoción .. 149
   f) Organizaciones promocionales del sector privado .. 150

VII. *Organización y coordinación institucional para la estrategia de exportaciones* 151

1. La función de las instituciones nacionales en la estrategia de exportaciones 152
2. La función de los organismos regionales en la estrategia de exportaciones 153
3. Alternativas para la organización institucional regional del fomento de exportaciones y del comercio exterior 157

a) Reestructuración del actual Programa Centroamericano para el Fomento de las Exportaciones (PROMECA) 158
b) Creación de un Instituto Centroamericano para el Desarrollo de las Exportaciones 159
c) Creación de un Instituto Centroamericano de Comercio Exterior 159
4. Establecimiento de una Corporación Centroamericana de Comercialización Internacional 160
5. Coordinación de cooperación técnica externa para la ejecución de la estrategia de exportaciones 162

APÉNDICE: *Principales organismos y programas de cooperación técnica en el campo del desarrollo de exportaciones* 164

1. Organismos de las Naciones Unidas 164
a) Centro de Comercio Internacional (CCI) 164
b) Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) 164
c) Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) 165
d) Comisión Económica para América Latina (CEPAL) 165
2. Organismos de la Organización de Estados Americanos (OEA) 166
a) Centro Interamericano de Promoción de Exportaciones (CIPE) 166
b) Centro Interamericano de Capacitación en Comercialización Nacional e Internacional (CICOM) 167
c) Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas (IICA) 167
3. Agencia para el Desarrollo Internacional (AID) 168
4. Otros organismos de asistencia técnica 169

ÍNDICE DEL ADDENDUM DEL ANEXO 8

I PARTE: *Principales indicadores del comportamiento de las exportaciones centroamericanas al resto del mundo* 173

1. Participación de las exportaciones extrarregionales en el producto interno bruto 173
2. Poder de compra de las exportaciones 175
3. Composición de las exportaciones extrarregionales 176
4. Valor medio anual de las exportaciones centroamericanas hacia los principales mercados consumidores 181
5. Tasas medias de crecimiento anual de las exportaciones extrarregionales 181
6. Composición de las exportaciones extrarregionales de productos no tradicionales 182
7. Concentración de las exportaciones no tradicionales 184
8. Principales productos no tradicionales de exportación 185

II PARTE: *Compendio estadístico de las exportaciones centroamericanas al resto del mundo* 1960-1970 188

— Notas explicativas 188
— Cuadros estadísticos * 190
— Código y descripción de los productos incluidos en los cuadros estadísticos, según la nomenclatura arancelaria uniforme centroamericana (NAUCA) 261

* N. del E.: Véase detalle en índice de cuadros del addendum.

ÍNDICE DE CUADROS DEL ADDENDUM DEL ANEXO 8

I PARTE

CUADRO I Centroamérica: Participación de las exportaciones extrarregionales en el producto interno bruto 1960-64, 1965-67, 1968-1970 174

CUADRO II Centroamérica: Relación de términos de intercambio 1960-1970 175

CUADRO III Centroamérica: Relación de términos de intercambio ingreso, de productos tradicionales y no tradicionales 1963-1970 177

CUADRO IV Centroamérica: Composición de las exportaciones extrarregionales 1965-1970 y subperíodos 1960-64, 1965-68, 1969-70 178

CUADRO V Centroamérica: Valor medio anual de las exportaciones hacia los principales mercados 1963-65, 1966-68, 1969-70 179

CUADRO VI Centroamérica: Tasas medias de crecimiento anual del valor de las exportaciones extrarregionales, 1960-1970 181

CUADRO VII Centroamérica: Composición de las exportaciones extrarregionales de productos no tradicionales, por subperíodos 1960-1970 183

CUADRO VIII Centroamérica: Índices de concentración de las exportaciones extrarregionales de productos no tradicionales 1960-62, 1963-65, 1966-68, 1969-70 184

CUADRO IX Centroamérica: Principales productos no tradicionales exportados hacia terceros países 1965-67, 1968-70 186

II PARTE

CUADRO Nº 1 Centroamérica: Exportaciones totales, fuera del área e intracentroamericanas. Años 1960-1970 .. 190

CUADRO Nº 2 Centroamérica: Valor de las exportaciones hacia los principales mercados, 1966-1970 192

CUADRO Nº 3 Centroamérica: Composición y crecimiento de las exportaciones fuera del área, 1960-1970 193

CUADRO Nº 4 Centroamérica: Valor de la exportación fuera del área de productos tradicionales, por países, 1960-1970 194

CUADRO Nº 4-A Centroamérica: Valor de la exportación fuera del área de productos no tradicionales, por países,. 1960-1970 195

CUADRO Nº 5 Centroamérica: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano. Año 1970 (valor) 196

CUADRO Nº 6 Centroamérica: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1961-1970 (valor) 200

CUADRO Nº 7 Guatemala: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960-1970 (valor) 205

CUADRO Nº 8 El Salvador: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960-1970 (valor) 210

CUADRO Nº 9 Honduras: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960-1970 (valor) 215

CUADRO Nº 10 Nicaragua: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960-1970 (valor) 220

CUADRO Nº 11 Costa Rica: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960-1970 (valor) 225

CUADRO Nº 12 Centroamérica: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1961-1970 (volumen) 230

CUADRO Nº 13 Guatemala: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960-1970 (volumen) 235

CUADRO Nº 14 El Salvador: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960-1970 (volumen) 240

CUADRO Nº 15 Honduras: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960-1970 (volumen) 246

CUADRO Nº 16 Nicaragua: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960-1970 (volumen) 251

CUADRO Nº 17 Costa Rica: Principales productos exportados fuera del Mercado Común Centroamericano, 1960-1970 (volumen) 256

PUBLICACIONES DEL INTAL

SERIE BID-INTAL

CATALANO, NICOLA: *Manual de Derecho de las Comunidades Europeas.*

DEUTSCH, KARL, y OTROS: *Integración y formación de comunidades políticas.*

GIL, FEDERICO: *Instituciones y desarrollo político de América Latina.*

HAAS, ERNST B.: *Partidos políticos y grupos de presión en la integración europea.*

HALLSTEIN, WALTER: *La unificación de Europa.*

HERRERA, FELIPE: *Nacionalismo, regionalismo, internacionalismo; América Latina en el contexto internacional.*

INTAL: *El régimen de las sociedades anónimas en los países de la* ALALC.

INTAL: *La integración económica de América Latina: realizaciones, problemas y perspectivas.*

INTAL: *Proyecto de ley uniforme de títulos-valores para América Latina.*

MEADE, J. E., y OTROS: *La unión económica de Europa.*

ORTUÑO, RENÉ: *Bolivia y la integración económica de América Latina.*

PESCATORE, PIERRE: *Derecho de la integración: nuevo fenómeno en las relaciones internacionales.*

REBOUD, LOUIS: *Los sistemas fiscales y el Mercado Común.*

SALGADO, GERMÁNICO: *Ecuador y la integración económica de América Latina.*

SIDJANSKI, DUSAN: *Dimensiones institucionales de la integración latinoamericana.*

TAMAMES, RAMÓN: *La integración económica y los países de menor desarrollo relativo.*

TAMAMES, RAMÓN: *La República Dominicana y la integración de América Latina.*

TAMAMES, RAMÓN: *O Brasil e a integração económica da América Latina.*

VARIOS AUTORES: *Los empresarios y la integración de América Latina.*

VARIOS AUTORES: *Hacia una tarifa externa común en América Latina.*

OTRAS PUBLICACIONES DEL INTAL

SERIE ALALC-BID-INTAL

PAQUIEN, JORGE LUIS: *La industria automotriz en la* ALALC.

PRUGUE, ARMANDO: *Siete años de acción de la* ALALC.

SEPÚLVEDA WHITTLE, TOMÁS: *Transporte y comercio exterior del Paraguay. La industria naval en la* ALALC.

SERIE ESTUDIOS

Exportaciones de manufacturas a América Latina 1966-1967.

Proyectos multinacionales de infraestructura física. Fórmulas jurídico-administrativas.

Estudio de la legislación aplicable a las empresas de capital multinacional en áreas de integración económica.

Indicadores de vinculación económica entre los países de la ALALC.

La empresa industrial en la integración de América Latina.

Legislación comparada de los países del MCCA *relacionada con la asociación multinacional de capitales y las inversiones intrazonales.*

La solución de conflictos en la integración latinoamericana.

SE TERMINÓ DE IMPRIMIR EL DÍA TREINTA DE NOVIEMBRE DEL AÑO MIL NOVECIENTOS SETENTA Y TRES EN LOS TALLERES GRÁFICOS DE LA TÉCNICA IMPRESORA S.A.C.I. AV. CÓRDOBA 2240, BUENOS AIRES.