



UNITED NATIONS



SUBREGIONAL HEADQUARTERS IN MEXICO

Distr.
LIMITADA

LC/MEX/L.954
23 de diciembre de 2009

ORIGINAL: ESPAÑOL

LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA Y SUS PERSPECTIVAS FRENTE A LA CRISIS INTERNACIONAL

Este documento fue elaborado por Jorge Mario Martínez y Martha Cordero, funcionarios la Unidad de Comercio Internacional e Industria de la Sede Subregional de la CEPAL en México.

09-12-53

Índice

	<u>Página</u>
RESUMEN	1
INTRODUCCIÓN.....	3
I. EVOLUCIÓN Y ESTADO ACTUAL DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA.....	5
1. De 1958 a 1980: surgimiento y expansión.....	5
2. De 1980 a 1990: parálisis y retroceso.....	5
3. De 1990 a la fecha: resurgimiento y adaptación al proceso de globalización.....	6
II. LA DIVERGENCIA ECONÓMICA AL INTERIOR DEL MCCA.....	8
III. SITUACIÓN PRODUCTIVA DE LA SUBREGIÓN	10
1. Sector agrícola	10
2. Sector industrial	12
3. Sector de la minería	13
4. Sector energético.....	14
5. Sector turismo	15
6. Sector servicios de exportación (BPO).....	16
IV. PRINCIPALES ACONTECIMIENTOS RECIENTES	18
1. Subsidios y zonas francas – situación del DR-CAFTA	18
2. Subsidios y atracción de IED: efectos fiscales.....	19
3. Negociaciones comerciales con terceros.....	20
4. Crisis financiera internacional y su impacto en las economías de la subregión.....	21
V. RELACIONES COMERCIALES DE LA SUBREGIÓN	24
1. Comercio intrarregional	24
2. Comercio con terceros	26
3. Inversión extranjera en la subregión	27
4. Comercio de servicios.....	29
VI. A MODO DE CONCLUSIÓN: DESAFÍOS ESTRATÉGICOS PARA LOS PAÍSES CENTROAMERICANOS	31
1. Profundizar la integración económica.....	31
2. Diversificar destinos y canasta exportadora.....	33
3. Facilitar el comercio: retos para la libre circulación de mercancías	35
4. Convergencia frente a divergencia.....	36
BIBLIOGRAFÍA	39

RESUMEN

El proceso de integración centroamericana ha enfrentado varias crisis profundas desde su inicio en la década de los años cincuenta. Sin embargo, la actual crisis económica se distingue de las anteriores en tanto que se originó fuera de la subregión y, particularmente, ha afectado el comercio con los Estados Unidos y los flujos de IED. Por esta razón, es importante analizar los vínculos más significativos de la subregión con la economía internacional. En este documento se estudia la situación y futuro de las zonas francas, incluidas el dilema de los incentivos a la IED, las negociaciones comerciales con terceros países, y los efectos de la crisis de precios alimentarios y de la crisis financiera. Además se abordan algunos de los principales retos del proceso de integración centroamericana, que podrían delinear una futura agenda subregional de trabajo.

ABSTRACT

The Central American integration process has faced several profound crises since its beginning in the 50's. However, current economic crises differ from others in the sense that it was originated outside the subregion and has affected particularly exports to the United States and inflows of FDI. Indeed it is important to analyze relevant linkages between the subregion and the international economy. This document analyzes current situation and future of export processing zones, including the incentives to FDI's dilemma, trade negotiations with third countries, crisis' effects on food prices, and the financial crises effects. In addition, some of the main challenges that the central integration process face are also studied, which may trace a future subregional work agenda.

INTRODUCCIÓN

En el presente documento se propone poner en perspectiva la integración económica centroamericana al considerar la crisis económica de 2008-2009, y de ahí resaltar algunos aspectos que pueden favorecer a la subregión ante los retos actuales. En este trabajo se resume la historia y estructura económica de Centroamérica: la evolución del proceso de integración y la situación productiva actual vista mediante los principales sectores de su economía. Además, se analizan los acontecimientos recientes relevantes para la integración subregional: la situación y futuro de las zonas francas, incluso el dilema de los incentivos a la IED, las negociaciones comerciales con terceros países, los efectos de la crisis de los precios alimentarios y la actual crisis financiera. Por último, se estudia el comercio centroamericano, el interno como el externo, incluido el comercio de servicios e inversiones.

Para finalizar, se abordan algunos de los principales retos del proceso de integración centroamericana, con el fin de delinear una futura agenda subregional de trabajo: la relevancia de profundizar la integración, incluidas las cadenas de valor, la acumulación de origen y las negociaciones para la convergencia de tratados comerciales.

Este documento se basa en los estudios, análisis recientes y recomendaciones que la CEPAL ha realizado sobre la economía de la subregión y especialmente sobre el proceso de integración centroamericana.

I. EVOLUCIÓN Y ESTADO ACTUAL DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA

La historia de la integración centroamericana puede analizarse en tres fases: 1) de 1958 a 1980: surgimiento y expansión; 2) de 1980 a 1990: parálisis y retroceso, y 3) de 1990 a la fecha: resurgimiento y adaptación al proceso de globalización.

1. De 1958 a 1980: surgimiento y expansión

A partir de la firma del Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica de Centroamérica en junio de 1958, se fomenta un fuerte avance económico al impulsar las exportaciones y la producción intrarregional. En 1960 se suscribió el Tratado General de Integración Económica Centroamericana por los cinco países que actualmente conforman el Mercado Común Centroamericano (MCCA).

Los resultados de aplicar políticas de integración en el MCCA se pueden observar en el aumento del comercio interregional en los primeros 10 años de funcionamiento del proceso. De 1960 a 1970, éste pasó de 31 millones de dólares a 270 millones, una tasa de crecimiento acumulativa anual superior a 20%. Pasados estos primeros años, el valor del comercio intracentroamericano se siguió expandiendo hasta alcanzar un máximo de 1.135 millones de dólares en 1981.

El comercio intracentroamericano se incrementó de 7,5% a 25% respecto del comercio total, lo que probablemente tuvo un efecto positivo sobre el PIB subregional, que creció a un ritmo de 5% anual en el mismo período (CEPAL, 2001). Los productos industriales y agroindustriales representaron 90% de dicho comercio.

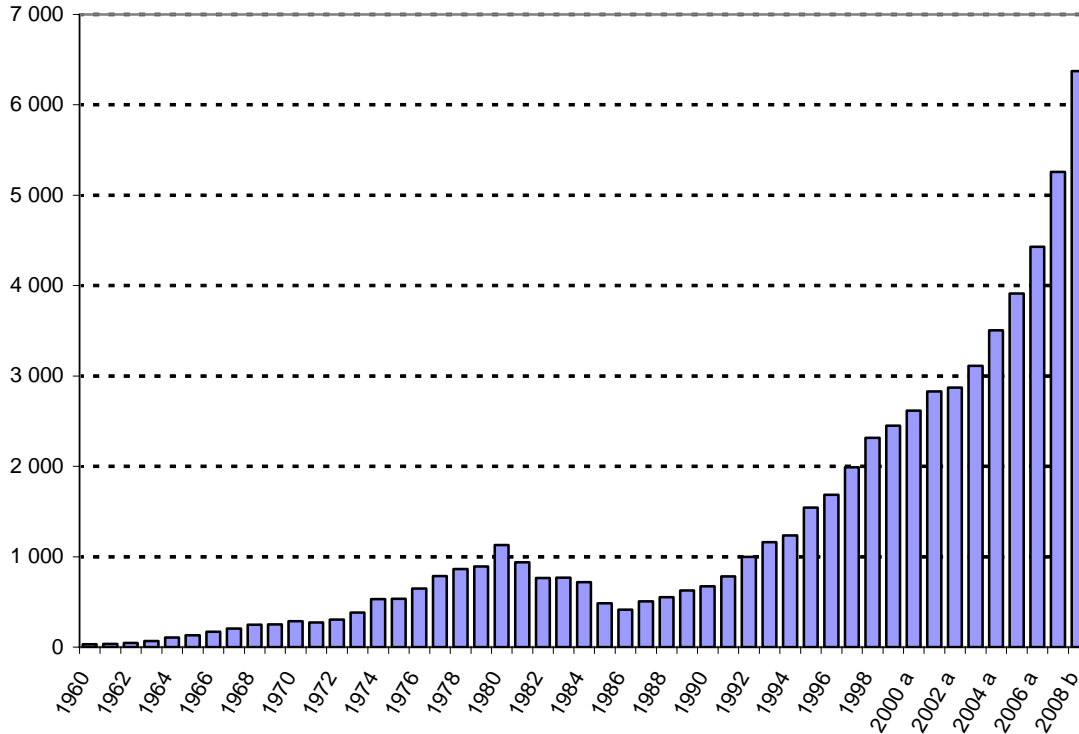
2. De 1980 a 1990: parálisis y retroceso

La segunda etapa, caracterizada por una parálisis y un retroceso del proceso de integración, fue consecuencia de las guerras internas y del contexto internacional adverso. Para 1980, la integración centroamericana llegaba con una fuerte crisis en sus órganos institucionales¹, a la que se sumó la crisis política que afectó a América Latina. El programa de integración se debilitó debido a diversos aspectos, entre los que se destaca la concentración de los beneficios del intercambio comercial en algunos países, el agotamiento de la primera etapa del proceso de sustitución de importaciones, la renuncia a aceptar fórmulas que racionalizaran el uso de los recursos, sobre todo mediante auténticas industrias de integración, la ausencia de iniciativas para promover nuevas áreas de cooperación y los problemas de liquidez del sistema centroamericano de pagos. Estos problemas, aunados a la crisis económica mundial del período, acabaron por erosionar los logros alcanzados.

En este período se prefirió acudir al comercio extrarregional que al de los países signatarios del Tratado General. Las exportaciones intragrupo, después de haber alcanzado el monto récord de 1.135 millones de dólares en 1981 (18% de las exportaciones totales), en 1985 registraron 544 millones de dólares (15% de las exportaciones totales), un retroceso en el intercambio comercial del esquema de integración. No fue sino hasta 1986 que el comercio intrarregional detuvo su caída e inició su recuperación (véase el gráfico 1).

¹ Sobre la crisis orgánica del proceso de integración centroamericana, véase Guerra-Borges (1996).

GRÁFICO 1
CENTROAMÉRICA: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTRARREGIONAL, 1960-2008
(En millones de dólares)



Fuente: SIECA.

^a Información preliminar.

^b Información estimada.

3. De 1990 a la fecha: resurgimiento y adaptación al proceso de globalización

La tercera etapa comenzó al finalizar los conflictos internos, y el nuevo contexto económico internacional propició la apertura y la búsqueda de nuevos mercados extrarregionales. Una vez concluidos los conflictos bélicos, en junio de 1990 se celebró la VIII Cumbre Presidencial en Antigua, Guatemala, con la idea de reestructurar y fortalecer el proceso de integración, así como los organismos subregionales. Como resultado de esta cumbre, se aprobó el Plan de Acción Económico en Centroamérica (PAECA), con el fin de crear un nuevo marco jurídico, una nueva estructura arancelaria y analizar la política exterior conjunta, entre otras acciones.

En 1991 los cinco países de Centroamérica y Panamá suscribieron el Protocolo de Tegucigalpa, que estableció el Sistema de Integración Centroamericana (SICA) consolidado como el marco institucional de la subregión, cuyo objetivo fundamental era llevar a cabo la integración centroamericana, no sólo comercial, sino también la social y política al abarcar temas de salud, erradicación de la pobreza y consolidación de la democracia, entre otros. Mediante este Protocolo también se modificó la estructura institucional de Centroamérica, y se conformó la Reunión de Presidentes, el Consejo de Ministros, el

Comité Ejecutivo, la Secretaría General, el Parlamento Centroamericano² y la Corte Centroamericana de Justicia³, entre otros.

En 1993 se firmó el Protocolo de Guatemala o Protocolo al Tratado General. En él se concibe a la integración económica como un subsistema del SICA y se propone cubrir cada etapa de la integración, desde crear la Zona de Libre Comercio, hasta la Unión Económica. Sin embargo, como es un instrumento sin poder vinculante, no compromete a los Estados a alcanzar las etapas consideradas.

La puesta en marcha del SICA el 1° de febrero de 1993, como sistema articulador de la integración centroamericana, marca el inicio de una nueva etapa, en la que se busca estrechar las relaciones intrarregionales más allá de lo comercial y abrirse a nuevos miembros, basado esto en principios del regionalismo abierto. Sus miembros no están comprometidos a firmar todos los acuerdos negociados, sino sólo aquellos en los que han decidido participar, como lo ha hecho Panamá al excluirse de los acuerdos comerciales y participar en otros, o como Costa Rica, que no forma parte del Parlamento Centroamericano (PARLACEN) ni de la Corte Centroamericana de Justicia. Este nuevo esquema brinda la flexibilidad de profundizar compromisos en áreas identificadas como prioritarias en las políticas de desarrollo nacional.

Como parte de la libertad de los gobiernos para adherirse a los instrumentos e iniciativas que no interfieran con sus políticas nacionales, la velocidad y profundidad de la integración ha sido diferente entre los países miembros, y se ha creado así un proceso de integración a varias velocidades.

La diferencia en las velocidades de integración se ha observado en la tendencia a la subagrupación al interior del MCCA. El Salvador, Guatemala y Honduras han celebrado acuerdos con el fin de acelerar la integración, y han conformado, a partir de 1992, el llamado “Triángulo Norte”, al que un año después se unió Nicaragua, para formar el “Grupo de los Cuatro” o G-4⁴. Más recientemente, en enero de 2009 El Salvador y Guatemala aceleraron su proceso de integración al firmar el convenio marco de la Unión Aduanera, para así abrir sus fronteras a la circulación de personas y mercancías⁵. Honduras se unió a esta iniciativa el 28 de mayo de 2009 y se espera que Nicaragua lo haga próximamente. El Congreso de Costa Rica ha iniciado procesos para aprobar el Marco Jurídico Aduanero y el Tratado de Inversiones, como parte de los requisitos que ha impuesto la Unión Europea para firmar el Acuerdo de Asociación entre ésta y Centroamérica. Panamá, Belice y República Dominicana no se han sumado a la Unión Aduanera, pero desde 2000 el Gobierno de Belice se adhirió al SICA como estado miembro, y en 2003 lo hizo la República Dominicana como estado asociado. Por su parte, Panamá suscribió en 1991 el Protocolo de Tegucigalpa, y se incorporó así al SICA, aunque se mantuvo al margen del MCCA, ya que se abstuvo de firmar el Tratado General de Integración.

² Como órgano de planteamiento, análisis y recomendación.

³ Para hacer cumplir el Protocolo y garantizar el estado de derecho entre los miembros.

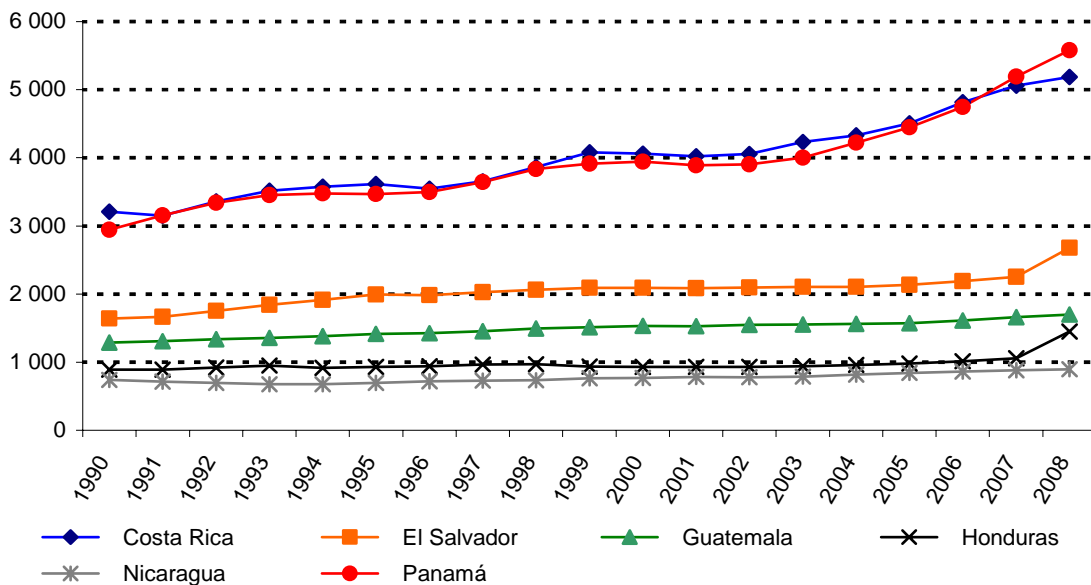
⁴ Honduras se vio obligado a limitar sus compromisos en este grupo a partir de los retrocesos causados por el huracán Mitch en 1998.

⁵ Una de las características del nuevo proceso de integración es que las más altas tasas de crecimiento intrarregional se registran entre los países limítrofes, como es el caso de El Salvador y Guatemala. Al respecto, véase Guerra-Borges, 1996.

II. LA DIVERGENCIA ECONÓMICA AL INTERIOR DEL MCCA

Una debilidad importante del proceso de integración centroamericana es su tendencia a la divergencia, lo que a su vez produce tensiones en otras áreas relevantes. El análisis del PIB per cápita centroamericano muestra que Costa Rica se distingue del resto de los países, salvo de Panamá que no forma parte del MCCA, aunque sí del SICA. Fuera de ellos, se observan dos subgrupos, por una parte, El Salvador y Guatemala, y por otra, Honduras y Nicaragua, que muestran tendencias y niveles similares (véase el gráfico 2).

GRÁFICO 2
ISTMO CENTROAMERICANO: PIB PER CÁPITA, 1990-2008
(En dólares a precios constantes de 2000)



Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL.

Las consecuencias de este proceso de divergencia económica han tensado el proceso de integración. Algunos socios como El Salvador y Guatemala avanzan más rápidamente en su integración aduanera, mientras que Costa Rica no comparte una política migratoria subregional, y Nicaragua y Honduras presentan déficit en sus balanzas comerciales intrarregionales.

Sin embargo, la sola integración económica no revertirá las tendencias divergentes en Centroamérica. La experiencia europea, un referente en esta materia, sugiere que son necesarias políticas explícitas de convergencia. En este sentido, sería conveniente explorar políticas factibles que reviertan o suavicen las tendencias divergentes en la subregión. Puesto que algunas de estas políticas no son comerciales por su naturaleza, es indispensable fortalecer o crear los mecanismos institucionales de coordinación entre los ministerios. De esta manera, es necesario fomentar políticas de migración, salud, educación, homogeneización del marco regulatorio, que pudieran implementarse para formar parte de un proyecto relacionado con la integración comercial y el desarrollo.

Existen dos grupos de política pública para procurar la convergencia entre países. Por una parte, las políticas basadas en el mercado (liberalización comercial tanto de bienes como de servicios, y libre

movilidad de factores, incluidos capital y trabajo), que tenderían a equiparar el PIB per cápita de las regiones liberalizadas. Por otra, las que descansan en transferencias de recursos como el Plan Marshall, después de la Segunda Guerra Mundial, o actualmente los fondos estructurales y de cohesión de la Unión Europea.

En Centroamérica, como no hay libre movilidad de los factores de producción, el primer modelo para la convergencia se torna impracticable. En cambio, el segundo modelo es una opción a explorar, aunque cabe destacar que en el marco de la Unión Europea, los países más desarrollados son los que transfieren recursos a los menos desarrollados. Éste es un elemento importante porque en Centroamérica, si bien hay diferencias internas en los niveles de desarrollo de los países, todos son países en desarrollo y las posibilidades de que alguno pudiera transferir recursos a otro se complica, por lo que el papel de la cooperación internacional es importante (Caldentey, 2000).

A pesar de lo anterior, existen varias propuestas de fondos de desarrollo, que Centroamérica debe retomar para analizarlas y, en su caso, procurar su operación. Parte de esta tarea debiera consistir en definir reglas y principios que podrían regir dichos fondos, e intentar que se aporten los recursos de los países desarrollados o de los bloques económicos. Algunas de las reglas y principios a definir pudieran ser los siguientes: el destino de los recursos aportados (tanto de países de la subregión como de “socios extrarregionales”) debe estar claramente definido. Cada país tendrá acceso a los fondos, y se asegurará que reciba al menos la misma cantidad de recursos que aportó. Los países menos desarrollados de la subregión podrán obtener más recursos de los que dieron. El capital debe destinarse exclusivamente a áreas estratégicas para el desarrollo social y económico de los países (infraestructura productiva, salud, educación, entre otros). Asimismo, debe haber un esquema institucional para manejar los bienes (administración común del fondo), para rendir cuentas y para aplicar los recursos, entre otros.

Aunado a lo anterior, también debería contemplarse la posibilidad de obtener recursos mediante financiamiento, ya sea público, privado, de organismos internacionales, o cualquier combinación de esquemas, para llevar a cabo proyectos subregionales. Esta estrategia de convergencia debería contemplar el financiamiento de proyectos productivos que resultaran redituables a la inversión, pero que fueran necesariamente proyectos de carácter subregional, porque de lo contrario no se atacaría la divergencia económica de la zona.

Finalmente, es importante profundizar esfuerzos en materia de homologación de los marcos jurídicos entre los países. El hecho de contar con diferentes reglas, principalmente en lo que se refiere al establecimiento, desarrollo y operación de actividades productivas, da lugar a que cada país se enfrasque en una intensa competencia por atraer IED, lo que acarrea, principalmente, déficit fiscales significativos (por el conjunto de estímulos fiscales ofrecidos) y sus efectos en los países menos desarrollados, esto es, poco o nulo gasto social e inversión pública. Los países centroamericanos no deberían competir entre sí por la IED, sino presentarse en el contexto internacional como un bloque unificado que compite por ella con todos los elementos positivos que cada país puede ofrecer, pero con un mismo marco jurídico. Homogeneizar las reglas eliminaría este tipo de presiones por parte de los inversionistas y permitiría que la subregión compitiera en el mercado internacional como un bloque, con mayores ventajas que ofrecer.

Finalmente, es importante que los países trabajen por homogeneizar reglas para atraer y administrar incentivos de la IED, de manera que ésta se establezca en aquel lugar que mayores ventajas le ofrece de acuerdo con sus necesidades particulares y no exclusivamente en razón de los incentivos (principalmente fiscales). Esto impulsaría la especialización en la subregión, ayudaría a reducir los déficit fiscales, evitaría la competencia regulatoria entre las partes y amainaría la divergencia económica.

III. SITUACIÓN PRODUCTIVA DE LA SUBREGIÓN

1. Sector agrícola

El sector agrícola centroamericano muestra dos tendencias principales en los últimos 15 años. Por una parte, la participación de las actividades agrícolas ha disminuido respecto del PIB subregional y, por la otra, los países han promovido la agricultura de productos no tradicionales.

En 1995 el PIB agropecuario centroamericano contribuía con 12,6% del PIB total, aunque para 2007 dicha contribución cayó a 11,2%. De 1995 a 2007 Costa Rica, Honduras y Guatemala redujeron su participación de este sector en más de 1,5 puntos porcentuales, aun cuando la importancia del porcentaje de población que se emplea en este sector se sigue manteniendo.

La disminución porcentual de la agricultura está relacionada con el crecimiento de otros sectores como los servicios y la maquila, pero también con la falta de apoyo al sector agrícola, traducido en gasto público insuficiente y crédito bajo. Además, hay que considerar otros elementos que también han perjudicado a la agricultura, como la volatilidad de los precios de los productos agrícolas internacionales, la pérdida y erosión de los suelos por inundaciones y malas prácticas de cultivos, la migración y la falta de educación y nutrición en la población rural, entre otros.

La descapitalización del sector agropecuario ha creado mayor vulnerabilidad a la ya existente ante los choques externos, sobre todo en una región pequeña y abierta como la centroamericana. Por lo tanto, es importante revertir las tendencias que merman la capacidad productiva agropecuaria y rural centroamericana (CEPAL, 2008c), resumidas en cinco puntos:

- a) De 1995 a 2008 la proporción del crédito agropecuario respecto del total bajó de 12,8% a 4,7%, lo que afectó a la producción, la innovación y la comercialización.
- b) El coeficiente de gasto agropecuario en relación con el total se contrajo, de 3,4% en 1995, a 1,5% en 2008.
- c) Hasta inicios del decenio del año 2000, los precios internacionales tendieron a bajar, fueron volátiles y provocaron el descuido de las áreas sembradas y de la infraestructura. La inversión e incorporación tecnológica han sido mínimas en varias cadenas productivas.
- d) Los costos de los insumos importados —agroquímicos— tendieron a elevarse, particularmente con las depreciaciones cambiarias, y en 2008 por la gran presión generada por la fuerte alza en el mercado mundial de los precios del petróleo. Con ello menguaron las prácticas fito y zoonosanitarias, la fertilización y el uso de mejores semillas; la innovación tecnológica avanzó poco; la mayor parte de los agricultores pequeños, al no poder utilizar fertilizantes, han perdido suelos erosionados por inundaciones y malas prácticas de cultivos, así como por la destrucción de bosques provocados por incendios.
- e) Por último, en varios países la migración del capital humano, en muchos casos los más calificados, impacta a las actividades agropecuarias.

Con lo anterior se explica, en gran medida, el débil crecimiento de los rendimientos en granos básicos y en algunos productos de exportación entre 1995 y 2006. En los últimos 15 años, el agro creció

apenas 3% anual como resultado de bajos rendimientos productivos promedio, en particular de granos básicos, y una considerable heterogeneidad productiva⁶.

Por otra parte, hay que destacar el dinamismo de las exportaciones no tradicionales y de los productos pecuarios, que ha intensificado la producción de cultivos no tradicionales y ha propiciado la reducción de cultivos de granos básicos y, por consiguiente, el aumento de la importación de éstos para el consumo doméstico. Esto ha incrementado la dependencia de importaciones de arroz y maíz, mayormente amarillo, hasta representar 50% del consumo aparente⁷ (CEPAL, 2008e). En 1995 la tierra destinada a los cultivos de consumo interno en la subregión representaba 56% del total, la tierra destinada a los cultivos tradicionales de exportación, 31% y la tierra para los cultivos no tradicionales, 13%, mientras que en 2007 estas proporciones cambiaron a 54%, 30% y 16%, respectivamente⁸. Las negociaciones comerciales y los instrumentos de administración de los acuerdos existentes deben tomar en cuenta esta situación, así como la importancia de fortalecer la capacidad agrícola de la subregión.

Los principales productos de exportación han sido café, banano y azúcar, pero en los últimos años ha aumentado la producción de pescado, mariscos, flores, plantas ornamentales, frutas tropicales, productos lácteos y cacahuates, entre otros. Asimismo, la crisis energética internacional ha propiciado la producción de granos para desarrollar biocombustibles, en detrimento de la producción para el consumo humano. De 1995 a 2007 las exportaciones agroalimentarias de la subregión han crecido 5,2% promedio anual, mientras que las importaciones, 11,4% promedio anual, en el mismo período.

Ante la crisis alimentaria los gobiernos centroamericanos tomaron medidas para asegurar el abastecimiento, al elevar la oferta subregional de alimentos y ampliar el acceso de los pobres a los alimentos básicos. En abril de 2008 los ministros y secretarios de agricultura se comprometieron a incrementar la producción para abastecerse; perfeccionar el libre comercio intracentroamericano para privilegiar el abastecimiento subregional; buscar apoyo de especialistas en tecnología para aumentar la productividad y mejorar la calidad de la producción; crear un sistema permanente de intercambio de información sobre existencias, producción, comercio y precios, y analizar la perspectiva climática, entre otras medidas (CEPAL, 2008e).

Igualmente, en el marco institucional de la integración subregional, se tomaron decisiones frente a la crisis, de manera que el Consejo Agropecuario Centroamericano elaboró una política agrícola conjunta para 2008-2017, cuyos ejes son: construir un mercado integrado, generar estrategias comerciales más ambiciosas apoyadas en economías de escala, atraer IED, aprovechar la cooperación internacional e incrementar la capacidad negociadora frente a terceros.

La crisis de los precios alimentarios mostró la necesidad de integrar más estrechamente la política agrícola y alimentaria de la subregión con la política de comercio internacional. El agro del Istmo Centroamericano será capaz de aprovechar los altos precios internacionales, siempre que el sector se capitalice, ya que los costos de producción se han elevado debido a los altos precios de los fertilizantes, transporte y energía, y ha debilitado la competitividad y productividad del sector.

⁶ La heterogeneidad productiva se manifiesta en la coexistencia de grandes, medianas, pequeñas y microempresas con diferencias significativas en cuanto a la contribución al producto y a la generación de empleo.

⁷ El consumo aparente es el resultado de sumar la producción interna más las importaciones del alimento en cuestión.

⁸ Para mayor información sobre estadísticas agropecuarias, véase CEPAL, SIAGRO <<http://www.eclac.org/estadisticas/bases/>>.

La crisis global podría tener un impacto adverso en los productores pobres al reducirse el crecimiento y el empleo, pero la crisis también brinda posibilidades tanto para fortalecer el agro, como hacer un uso más eficiente y focalizado del gasto público, fomentar la diversificación productiva, fortalecer la producción de alimentos y promover las inversiones rurales que aumentan los ingresos de los hogares (Serna Hidalgo, 2009).

2. Sector industrial

El sector industrial centroamericano se ha orientado básicamente hacia dos subsectores: a) fabricar bienes de producción intermedia y alimentos procesados, destinados al consumo subregional, y b) la maquila, fundamentalmente de la industria del vestido, a pesar de haberse diversificado hacia otros bienes, como los electrónicos, los médicos, los químicos, entre otros. La importancia de ambos subsectores respecto del PIB subregional se ha mantenido constante desde los años ochenta, y ha representado cerca de 21% del PIB subregional, con una tasa de crecimiento promedio anual de 4,3% en el período 1995-2007.

En los años noventa, este sector fue uno de los de mayor crecimiento gracias a la reactivación del mercado subregional y a las políticas de fomento para crear las zonas francas. Sin embargo, debido a la fuerte vinculación del sector manufacturero con el mercado estadounidense, a partir de 2000 ha experimentado menores tasas de crecimiento, acordes con la disminución de la demanda estadounidense, sobre todo en la rama textil y del vestuario. En 2001, con la crisis del mercado internacional, esta tendencia se acentuó y se reflejó en una tasa de crecimiento del sector industrial centroamericano de $-0,7\%$, que afectó principalmente a Costa Rica (-1% en ese mismo año). Si bien para fines de 2007 el sector daba señales de recuperación, la crisis económica internacional, y en especial la contracción de la demanda de los Estados Unidos, provocaron una nueva contracción de la actividad en la subregión.

Sin considerar la maquila, la rama alimenticia, bebidas y tabaco constituye la principal actividad industrial porque destina la mayor parte de su producción al consumo nacional y subregional. El comportamiento de dicha rama ha sido positivo casi en todos los países centroamericanos, salvo en Costa Rica. Asimismo, la producción de bienes textiles para el consumo interno sigue en grado de importancia y también ha experimentado tasas negativas de crecimiento en Costa Rica, El Salvador y Guatemala.

Al interior de la subregión se ha diferenciado la especialización de la producción industrial. Costa Rica se ha destacado en la fabricación de microprocesadores, equipo electrónico y médico, y ha perdido terreno en la rama textil. El Salvador se ha enfocado en la industria textil al igual que Guatemala, sin dejar de lado la producción de alimentos, bebidas y tabaco. De la misma manera, Honduras se ha especializado en esas dos ramas, además de haberlo hecho en la industria vinculada con las exportaciones agropecuarias, sobre todo de empaque. Finalmente, Nicaragua es el que menos desarrollo industrial muestra, y se ha concentrado en la manufactura ligera.

Las zonas francas y la maquila se desarrollaron desde la década de los setenta en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, mientras que en Costa Rica se inició en 1981, pero no fue sino hasta la década de los noventa que se desarrolló plenamente (véase Padilla, Cordero y otros, 2007). Basada en el Acuerdo de Textiles y Vestuario de la OMC, que restringía el volumen de las exportaciones textiles y de vestuario a los mercados de los Estados Unidos y de Europa, y en los programas de producción compartida (807/9802) implementados por los Estados Unidos, se incentivó la instalación de empresas ensambladoras en Centroamérica.

Confeccionar prendas de vestir fue una de las actividades iniciales de la empresa maquiladora. Sin embargo, el mayor desarrollo humano y productivo de la subregión ha coadyuvado en el establecimiento de empresas maquiladoras con mayor valor agregado. En Costa Rica, el sector textil-confección ha dado paso al electrónico, que en 2006 representó 49% del total de las exportaciones de la maquila. En el resto de los países, el sector textil-confección sigue siendo importante (más de 50% de la maquila), aunque países como El Salvador y Honduras han intensificado la producción de vestuario con mayor valor agregado. Aun cuando Nicaragua se ha concentrado en el ensamblado de vestuario, no se observa mayor presencia de otras industrias maquiladoras.

3. Sector de la minería

En Centroamérica existe un potencial importante para desarrollar algunas actividades mineras relacionadas con minerales metálicos como el cobre, el oro, la plata, el níquel y el plomo. Sin embargo, la subregión también tiene explotaciones de minerales calcáreos y de materiales de construcción. Esto ha llamado la atención de importantes empresas interesadas en desarrollar el potencial observado en la subregión.

En Centroamérica, en general, el nivel de desarrollo de la actividad minera y de la institucionalidad relacionada (regulaciones, ministerios responsables, centros de investigación) es precario. Las grandes y modernas explotaciones están centradas en pocas minas y una diseminada actividad artesanal en pequeña escala por todo el territorio. El sector minero contribuye con un bajo porcentaje del PIB total en las economías nacionales, generalmente no mayor a 5%, así como a una baja contribución al empleo y las exportaciones.

Como resultado de varios estudios geológicos realizados mayoritariamente por empresas transnacionales, se tiene información de la potencialidad de la subregión para explotar una gran gama de minerales. Sin embargo, existe una muy fuerte oposición por parte de los habitantes de las tierras en cuestión, de los nacionales y de organismos internacionales protectores del medio ambiente, a que se permita la explotación de los recursos mineros, sobre todo cuando se hace a cielo abierto.

En Costa Rica existe una fuerte resistencia a explotar los recursos minerales y una barrera legal para hacerlo a cielo abierto. Además, la explotación de minerales en el país también se dificulta por la falta de acceso a las zonas y su localización en medio de las tierras de los parques nacionales protegidos. Por su parte, en Guatemala a fines de los años noventa, el gobierno aprobó reducir el pago de derechos por parte de las compañías mineras de 6% a 1%, así como simplificar los procedimientos para obtener autorización para nuevas operaciones. Sin embargo, la promoción de los nuevos proyectos ha confrontado al gobierno con la población indígena y los grupos ambientalistas.

En el caso de Honduras, se espera que se apruebe una nueva ley que incluya medidas diseñadas para proteger el medio ambiente, como prohibir la explotación a cielo abierto de los metales preciosos, recientemente localizados. La población hondureña tiene muy presente el daño ambiental causado por los proyectos mineros pasados. Finalmente, en Nicaragua, el sector se divide en seis ramas: oro, plata (los más importantes), cantera, mármol, arena y sal. El aumento del precio de estos metales es lo que ha propiciado el mayor interés en su explotación, pero, al igual que en el resto de los países de la subregión, deberán enfrentarse a las demandas y oposiciones de los ambientalistas (EIU 2008a, b, c, d y e).

El sector minero centroamericano tiene características comunes que permite crear un marco regulatorio con el fin de modernizar los marcos legales de la actividad minera en la subregión.

Igualmente, es posible diseñar planes de asistencia técnica en temas vinculados como los ambientales, el mejoramiento técnico y tributario de la llamada pequeña minería.

4. Sector energético

Los países centroamericanos son importadores netos y altamente dependientes de los hidrocarburos, ya que sólo Guatemala tiene una pequeña producción, destinada mayoritariamente a la exportación. En 2007 la industria eléctrica registró una dependencia petrolera de 38,3%, que corresponde al porcentaje de energía eléctrica producida con derivados del petróleo; 59% fue producida con fuentes renovables (hidráulicas, geotérmica, viento y biomasa) y el restante 2,7% con plantas activadas con carbón mineral. No obstante, la situación entre países varía significativamente: Nicaragua y Honduras reportan una alta dependencia petrolera, por arriba de 60%, mientras que la de El Salvador y Panamá es más moderada, entre 30% y 45%, y únicamente la de Costa Rica es baja (menor a 10%) (CEPAL, 2009c).

Como resultado del alza de los precios del petróleo, la factura centroamericana saltó de poco menos de 7.000 millones de dólares en 2006 a 12.600 millones en 2008, pese al descenso en los precios mundiales de los hidrocarburos en los últimos meses de 2008⁹. La relación factura petrolera/PIB se incrementó de 6,6% en 2006 a 9,5% en 2008.

El aumento del precio del petróleo y sus derivados impactó la inflación de los países de la subregión, al elevar los costos del transporte, gas propano, energía eléctrica y otros insumos relacionados con el petróleo (véase la sección sobre la inflación en este documento). Asimismo, el incremento de precios de los hidrocarburos afectó significativamente las cuentas externas de las economías subregional. Dicha alza incidió negativamente en las actividades productivas de todos los países. Los aumentos en los costos del transporte, energía eléctrica e insumos, como fertilizantes, afectaron el crecimiento de la industria manufacturera, agricultura y construcción.

Para 2008, salvo Panamá, la recaudación del gobierno proveniente de los impuestos a los combustibles superó 10% del total de los ingresos tributarios. En el caso de Honduras, esta proporción alcanzó 13,7%, mientras que en Costa Rica se situó en 11,9%. En ambos países, el monto recaudado por concepto de impuestos a los combustibles constituye casi la mitad de lo percibido por el impuesto sobre la renta (CEPAL, 2009c).

Desde hace varios años los gobiernos centroamericanos, salvo el de Costa Rica, han implementado una política de subsidios a la energía eléctrica y al transporte público, y en algunos casos al gas licuado (GLP), con el objeto de reducir el traslado directo e inmediato de los incrementos de los precios mundiales de los hidrocarburos a los precios domésticos. Una de las primeras respuestas fue confirmar y/o profundizar estos subsidios.

⁹ En 2008 el mercado internacional de petróleo culminó un período de fuertes alzas de precios, que superó varias marcas simbólicas e históricas. En términos reales, el precio promedio reportado en 2008 superó los promedios anuales registrados en anteriores choques petroleros. En los primeros siete meses de 2008 se observaron crecimientos extraordinariamente altos, con variaciones interanuales del orden de 95% en mayo y junio. En julio se alcanzó el precio máximo de 145,31 dólares por barril. A partir de agosto los precios comenzaron a disminuir hasta alcanzar una tasa de crecimiento interanual negativa a 56% en diciembre. En dicho mes, el precio promedio del WTI fue de 39,95 dólares por barril, cercano a los niveles observados en 2004.

El Salvador y Honduras son los que destinan los mayores montos de recursos financieros a los subsidios energéticos, equivalentes a 1,5% del PIB, y más de 9% de sus ingresos fiscales. Sobresale el caso de El Salvador, donde los subsidios mencionados representaron 13,5% de los ingresos fiscales.

Finalmente, la mencionada alza de precios del petróleo ha conducido a que los gobiernos de la subregión asignen una alta prioridad al tema energético, particularmente en lo referente a la actualización y aprobación de planes para el subsector eléctrico, fundamentado principalmente en el cambio de la matriz energética¹⁰. De igual forma, todos los países han emprendido programas de ahorro y uso eficiente de energía.

Los biocombustibles son una alternativa considerada ante la escalada de los precios del petróleo experimentada en 2008. Costa Rica, por ejemplo, había empezado desde 2007 un proyecto piloto en la zona norte de su territorio, con una mezcla de 7% de bioetanol y 93% de gasolina.

En 2009 el descenso de los precios de hidrocarburos significará un alivio importante, tanto para el fisco como para la balanza de pagos. Se puede prever que en este año el precio del petróleo, en promedio, no sobrepasará 60% del alcanzado en 2008 (cerca de 100 dólares por barril). De este modo, la crisis en 2009 traerá algunos beneficios, al menos en los costos energéticos para el Istmo Centroamericano y la República Dominicana. Es importante aprovechar esta baja en los precios del petróleo para que los países reduzcan los subsidios energéticos, con el fin de liberar recursos y así atender otros gastos públicos de mayor prioridad, o bien, para ajustar los presupuestos, dado el escenario de menor recaudación fiscal que enfrentan en 2009. De igual manera, los países deberían aprovechar que la situación de los altos precios del petróleo y sus derivados abrió un amplio diálogo sobre la necesidad de disminuir la dependencia petrolera y la importancia de diversificar la oferta energética y promover una mayor utilización de las fuentes renovables de energía. Así, es importante mantener el interés en la amplia variedad de proyectos, en las áreas referidas, a pesar de que la crisis financiera pueda dificultar el desarrollo de dichas iniciativas.

Finalmente, se reafirma la vigencia de la amplia agenda contenida en la Matriz de Acciones para el Desarrollo e Integración del Sector Energético Centroamericano, que han desarrollado las autoridades en materia energética de los países centroamericanos con el apoyo de la CEPAL y otras instituciones. Si bien se han dado pasos importantes en el subsector eléctrico, donde los países están a punto de finalizar un importante proyecto de interconexión subregional, de armonizar las especificaciones de los derivados petroleros, así como de proponer iniciativas para desarrollar proyectos de refinación subregional, aún queda un amplio trabajo para conformar un mercado subregional de hidrocarburos, que permita facilitar la eficiencia y las inversiones en todas las actividades de transformación y comercialización, y mejorar a su vez las condiciones de calidad, seguridad de abastecimiento y precio de los derivados del petróleo. (CEPAL, 2009c).

5. Sector turismo

La actividad turística ha sido muy dinámica en Centroamérica y en 2007 se situó en 3,3% y 8,3% del PIB de los países (CEPAL, 2008a). Además, la tasa de participación como porcentaje del turismo mundial aumentó de 0,86% en 2007 a 0,91% en 2008 (OMT). El turismo es una actividad económica importante para estos países, que aportó 5% en promedio del PIB en 2007, pero se acerca a 10% en Costa Rica, Panamá y República Dominicana (CEPAL, 2008a).

¹⁰ En una matriz energética se establecen las diferentes fuentes energéticas de las que dispone un país, y se indica la importancia de cada una de éstas y el modo en que se usan.

El elevado crecimiento promedio de ingreso de turistas a la subregión en 2008 se debió a que se consolidaron algunos proyectos, se incrementaron los vuelos y se depreció el dólar frente al euro. Aun cuando la crisis financiera mundial impactará el turismo de Centroamérica, dado que la mayor parte de los turistas provienen de los Estados Unidos, se advierten algunas tendencias interesantes. Por ejemplo, en febrero de 2009 las líneas aéreas Continental y Frontier informaron su decisión de aumentar su frecuencia de vuelos entre Costa Rica y los Estados Unidos; por su parte, en El Salvador se analiza la posible entrada de cruceros en el Puerto de Acajutla, mientras que en Honduras (Roatán) se han iniciado obras de infraestructura para cruceros. Así, si bien es conocida la alta elasticidad de la demanda turística ante cambios en el ingreso, este sector ha sufrido menos que otras actividades exportadoras. A ello pueden ayudar los esfuerzos subregionales de promoción como un lugar de turismo multidesino, que combina playa, cultura, ecología, entre otros, y los del turismo intrarregional, en los que se incluyen, además de los países centroamericanos, Panamá y Belice, miembros del Consejo Centroamericano de Turismo.

El Istmo Centroamericano podría aprovechar esta crisis para consolidarse como un destino novedoso y atractivo, y sacar parte de algunas de sus ventajas como, por ejemplo, sus menores precios relativos comparados con otras zonas.

6. Sector servicios de exportación (BPO)

En un estudio reciente de la CEPAL (2007b) se indica que los servicios son el principal empleador de las zonas francas de Costa Rica y que sus salarios promedio superan los de otros empleos en esas zonas. Además, en 2008 el valor de las exportaciones de servicios de ese país se expandió. Lamentablemente, la escasa información estadística sugiere que en la subregión aumentaron las inversiones en este sector.

Si bien las exportaciones de servicios son aún pequeñas respecto del total de exportaciones (26% en el caso de Costa Rica, por ejemplo), algunas empresas que ofrecen servicios empresariales, sobre todo de BPO (*business processing outsourcing* o subcontratación de procesos empresariales) han contratado a más personal, incluso en la crisis en 2009. Además, por su tendencia y el tipo de contrataciones (mejores condiciones salariales y de trabajo que muchas empresas productoras de bienes), los servicios muestran un potencial futuro bastante promisorio.

A inicios de 2009 la industria de *outsourcing* emprendió fuertes inversiones en la subregión. En Nicaragua se sabía de la existencia de casi 10 empresas del ramo que contrataban cerca de 1,400 jóvenes. En Guatemala, compañías globales como Help Desk Now, 24/7, Atento, Digitex, ACS y Exxon Mobil invertían la señal de su estrategia global. Sin embargo, no sólo las empresas transnacionales han apostado fuertemente en este sector, también capital centroamericano, como la empresa Transactel, de capital guatemalteco y salvadoreño, que en 2009 expandió sus actividades en El Salvador. En Costa Rica, entre 2006 y 2008 la inversión de este sector ha crecido fuertemente al pasar de 30 *call centers* a 80. La crisis económica, lejos de frenar las inversiones de *outsourcing* en Centroamérica, ha favorecido su expansión debido a la intención de reducir los costos de las empresas, entre ellos los costos salariales (Fonseca, 2009).

Los servicios médicos han cobrado auge debido a su vinculación con los turísticos. Este servicio ofrece la atención médica en hospitales privados certificados ante las autoridades de salud estadounidenses, en hospitales ubicados, generalmente, en Panamá o Costa Rica. Como parte fundamental del paquete, se ofrece la recuperación del paciente en algunos de los sitios naturales y turísticos de estos países. Este tipo de turismo médico involucra también a transportistas, hoteles, agencias de viajes, entre otros, por lo que el ingreso que fomenta es mayor que el turismo normal (González, 2009).

Sería razonable pensar que en 2009 la crisis económica afectará a las exportaciones de servicios y los empleos vinculados a éstas. Sin embargo, también es previsible que las empresas, sobre todo las transnacionales, pero también otras grandes, revaloren sus procesos y localizaciones para hacer frente a la crisis. Esto es una oportunidad para atraer IED, como sugieren los datos de la contratación de personal en empresas de servicios en la subregión. Sin embargo, la atracción de IED en este sector implica mejorar las condiciones de infraestructura, capital humano, instituciones relacionadas, entre otros.

IV. PRINCIPALES ACONTECIMIENTOS RECIENTES

1. Subsidios y zonas francas – situación del DR-CAFTA

La maquila es uno de los sectores que debido a su fuerte vinculación con el mercado externo, especialmente el de los Estados Unidos sufrió uno de los mayores retrocesos en Centroamérica en 2008, ya que su producción disminuyó 13% en comparación con la del año anterior. Tres de los cinco países —Costa Rica, Guatemala y Honduras— influyeron sobre este resultado, mientras que el resto avanzó ligeramente o se mantuvo en una situación estacionaria. Sin embargo, algunos países, como Honduras, Nicaragua y El Salvador, pudieron expandir sus exportaciones de maquila en el ramo textil y de confección, mientras que Costa Rica y Guatemala retrocedieron.

Los avances observados en 2009 parecen indicar un reajuste en las estrategias empresariales de las empresas maquiladoras. En busca de reducir costos, muchas de ellas han decidido cerrar operaciones en aquellos países que consideran no rentables, y beneficiar así a algunos países centroamericanos, como Costa Rica o Nicaragua. Empresas como Intel han decidido cerrar sus plantas en Asia y trasladar las de procesadores y de *chipsets* a Costa Rica (AmericaEconomía.com, 20 de mayo de 2009). Arnecom, exportadora de arneses a los Estados Unidos, ante la quiebra de la empresa automotriz Chrysler, cerró sus plantas en El Salvador y trasladó su producción a Nicaragua. Igualmente, como estrategia de preparación, empresas como la alemana Dräxlmaier se mantendrá en Nicaragua, en espera de la recuperación del sistema automotriz. Otra estrategia empresarial ha sido intensificar los encadenamientos locales en la subregión, sobre todo en Costa Rica donde las grandes empresas han incentivado la producción de los proveedores locales en diversas ramas productivas.

Sin embargo, también varias empresas han cerrado, en especial las relacionadas con la industria automotriz, como la firma alemana Continental AG en Costa Rica. En la rama textil, aun cuando la crisis ha sido un fuerte determinante para cerrar empresas, el comportamiento a la “baja” se anunciaba desde años atrás, como resultado de una reconversión productiva en respuesta a las modificaciones en la producción internacional, que se manifiesta en profundos cambios en las cadenas de producción globales.

Aun con las nuevas inversiones, la pérdida de empleos en la subregión ha sido considerable. En Nicaragua, el banco central informó de un total de 7.831 empleos perdidos en las zonas francas en el primer cuatrimestre de 2009, que se suman a los 17.700 empleos que se perdieron en 2008. En Honduras, entre fines de 2008 y el primer trimestre de 2009 el número de desempleados asciende a 20.000 personas.

Uno de los atractivos para invertir en los países centroamericanos es la posibilidad de acumular origen desde 2008 en el sector textil y de confección dentro del DR-CAFTA y con México. Esta ventaja ha ayudado al sector textil de El Salvador y Honduras, mientras que el de Guatemala se ha mantenido estancado y ha perdido un número considerable de empleos. Sin embargo, aun con la existencia del DR-CAFTA, se requieren mayores esfuerzos para generar estas nuevas cadenas productivas.

Además de los problemas de procesamiento activo que enfrentan las zonas francas, los gobiernos centroamericanos deberán afrontar el mandato de la OMC de realizar cambios al modelo de las mismas antes de 2015. Hasta el momento, sólo Costa Rica ha elaborado una reforma a su régimen, por el que se pretende cumplir el mandato de la OMC. Esta reforma elimina la exoneración total del impuesto sobre la renta a las empresas instaladas en zonas francas, e introduce el concepto de “sector estratégico”, por el que las empresas que califiquen o se instalen en lugares de bajo desarrollo pagarán 5% de impuesto sobre la renta. Algunas empresas, sujetas a excepción, estarán exoneradas de ese tributo, siempre que cumplan

con ciertos niveles de inversión y empleo. Se espera que esta reforma entre en vigor antes de junio de 2010 para que la OMC pueda avalarla.

2. Subsidios y atracción de IED: efectos fiscales

La IED se considera un factor exógeno al crecimiento y, por lo tanto, un complemento de la inversión nacional. La crisis financiera internacional ha provocado un descenso de la IED planeada, lo que realza la importancia de la inversión interna para lograr un crecimiento económico sostenido, que a su vez requiere de finanzas públicas sanas y solventes.

En los últimos 15 años la política fiscal en el Istmo Centroamericano ha reflejado la estrategia de desarrollo adoptada por cada país, basada en una creciente inserción en la economía mundial. Esto redundó en dos grandes tendencias, ambas con efectos adversos para el resultado fiscal. La primera es reducir los ingresos fiscales debido a los procesos de desgravación y el incremento de las exenciones y exoneraciones. La segunda, presionar a los recursos públicos de diferente índole que se pueden resumir en tres objetivos: garantizar la estabilidad económica, favorecer el desarrollo de una mayor competitividad sistémica, y enfrentar los costos sociales del modelo de desarrollo actual.

Vale la pena analizar con mayor detenimiento tanto las exenciones (intereses, dividendos, seguros, entre otros) como las exoneraciones sectoriales (exportaciones no tradicionales, las zonas francas, turismo, minería, etc.), ya que son una fuente de erosión de los ingresos, o más bien de reducción implícita. Aunque la información es limitada, pues las estimaciones de gastos tributarios son casi inexistentes, los datos proporcionados por la Superintendencia de Administración Tributaria de Guatemala muestran la magnitud del caso. Para 2006 el gasto tributario se estimó en el equivalente de 12,5% del PIB y de 118,2% de la recaudación fiscal total. El hecho de que los gastos tributarios sobrepasen la recaudación total del Estado revela la generosidad de las exenciones y las exoneraciones. Para atraer IED, la mayoría de los países la exonera del pago de impuestos como aranceles, impuestos sobre la renta, impuestos municipales, impuestos sobre activos, entre otros, lo que resulta en una “guerra de incentivos” entre los países de la subregión, con efectos adversos para los ingresos fiscales. En consecuencia, paradójicamente, los sectores más dinámicos de las economías centroamericanas son los que contribuyen menos al fisco.

La erosión de ingresos y el incremento de las demandas sobre los gastos públicos obliga a los gobiernos a tratar de subsanarla con impuestos compensatorios. En los últimos 15 años las numerosas reformas tributarias aumentaron, el equivalente a 1,5% del PIB, la recaudación de los impuestos al consumo y la de los impuestos selectivos, 0,3%, mientras que la recaudación por la imposición directa creció 0,4% del PIB. Según algunas estimaciones, la carga tributaria observada es de 5 puntos porcentuales del PIB, inferior a la esperada para el nivel de desarrollo de los países del Istmo.

Todavía no existen incentivos suficientes para que el Estado negocie con la sociedad en torno a objetivos de desarrollo amplios y acordados por todos, que requerirían de mayores recursos tributarios para ser alcanzados. Sin embargo, el rendimiento cada vez menor del modelo de desarrollo basado en maquila podría obligar a los países a buscar otros sectores que sirvieran de motores de crecimiento y, por lo tanto, repensar el conjunto de los incentivos otorgados a los sectores exentos y acotar y coordinarse, a fin de evitar la competencia por la IED con las consecuencias que tiene para las finanzas de los países (homogeneización del marco jurídico). Esto abriría el camino a una mayor carga tributaria, mejor distribuida y con menos efectos regresivos, que permitiera elevar el gasto social y las inversiones públicas

en infraestructura. Asimismo, facilitaría el diseño e implementación de políticas fiscales anticíclicas para suavizar los efectos de crisis como la actual.

Además, desde el objetivo de la Unión Aduanera Centroamericana, la reforma tributaria también es relevante para lograr la armonización en la subregión. Para eliminar las barreras aduaneras es necesario cancelar los niveles de tasas y reglas del impuesto al valor agregado y de los impuestos selectivos al consumo. Con respecto al impuesto sobre la renta (ISR), la armonización tributaria se propone evitar pérdidas de ingresos en aquellos países que tengan las tasas más elevadas. De esta manera, se evitaría la “guerra de incentivos” que merma los ingresos fiscales de los países en cuestión.

3. Negociaciones comerciales con terceros

En sus primeras décadas el proceso de integración centroamericana se enmarcó dentro del modelo de industrialización y sustitución de importaciones, y a partir de los años noventa se combinó con un proceso de regionalismo abierto. Por esta razón los países centroamericanos, además de renovar y profundizar su integración subregional, han promovido distintas estrategias con el fin de abrirse comercialmente. En primer lugar, se observa la apertura unilateral basada en un programa de desgravación arancelaria; en segundo, se encuentra la participación en las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay y su adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y, en tercero, la negociación de varios acuerdos bilaterales de libre comercio (Padilla y Martínez, 2007).

Desde 1990 los países de la subregión han firmado Tratados de Libre Comercio (TLC) con México (Costa Rica en 1995, Nicaragua en 1998, El Salvador, Honduras y Guatemala en 2001), la República Dominicana (2001-2002), Panamá (El Salvador 2003, Costa Rica 2008, Honduras y Nicaragua 2009, y sólo queda pendiente el TLC con Guatemala), Chile (Costa Rica en 2002), los Estados Unidos (2005-2006), CARICOM (Costa Rica, 2005), Canadá (Costa Rica 2001), y la Provincia China de Taiwán (Guatemala en 2006, Nicaragua, El Salvador y Honduras en 2008). Actualmente se encuentran en negociación un TLC con Colombia (El Salvador, Guatemala y Honduras) y un Acuerdo de Asociación (AA) entre la Unión Europea y el MCCA, en el que por primera vez pactaría y firmaría como bloque económico. Por su parte, Costa Rica ha iniciado un proceso de negociación para firmar un TLC con China y con Singapur, y a su vez, en mayo de 2009, Honduras comenzó a negociar un acuerdo comercial con Cuba.

La multiplicidad de tratados también ha impulsado el avance de la Unión Aduanera Centroamericana. Por una parte, los tratos con la Unión Europea han favorecido las negociaciones internas para establecer el arancel externo común, así como unificar criterios en los procesos de exportación e importación de productos, y uniformar y agilizar aduanas. Por otra parte, los empresarios han impulsado también la aceleración de la unión, porque su realización les permitiría contar con un mercado de mayores dimensiones comerciales y así aprovechar todos los tratados firmados con otros países no pertenecientes a la subregión.

Las negociaciones del TLC con los Estados Unidos y del Acuerdo de Asociación (AA) con la Unión Europea han contribuido a fortalecer la integración centroamericana, sobre todo en los temas comerciales. En consecuencia, el espacio económico subregional se ha transformado de un horizonte de desarrollo en un instrumento que facilita la incorporación de los países a la globalización (CEPAL, 2008b). Esto se debe a que las normas de dichos acuerdos son multilaterales, lo que ha modernizado y profundizado los acuerdos subregionales. Sin embargo, el hecho de que existan en el DR-CAFTA y en

otros acuerdos procesos de reducción o eliminación de aranceles distintos entre los países centroamericanos y sus socios, ha contribuido a complicar la creación de un arancel externo común, y con esto, profundizar la unión aduanera.

Algunos foros y actividades internacionales avanzan en la negociación de cláusulas que permitan la acumulación subregional de origen, lo que fortalecería las cadenas de producción, e incluso se ha propuesto la convergencia de los tratados comerciales. Esto último es una estrategia más profunda que la negociación de cláusulas de acumulación subregional de origen, ya que busca coincidir y homologar las disciplinas de los acuerdos, y así simplificar su administración y aplicación. Estos temas fueron propuestos en la X Cumbre del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla, donde se decidió iniciar la negociación para alcanzar la convergencia de los tratados comerciales vigentes con los países centroamericanos con miras a avanzar hacia un acuerdo de Asociación con Mesoamérica. Por el momento, México ha iniciado la negociación con los países del llamado “triángulo del norte” (Guatemala, El Salvador y Honduras), con Costa Rica y con Nicaragua, para firmar un tratado con Centroamérica en 2010.

Sin embargo, el tema de convergencia de tratados comerciales no sólo está en la mesa de trabajo de los países centroamericanos y México, sino que, por su importancia, se extiende a otros foros como el de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano (ARCO).

4. Crisis financiera internacional y su impacto en las economías de la subregión

En 2008 el entorno internacional influyó decisivamente en el desempeño económico y comercial de Centroamérica. En el primer semestre fueron determinantes las extraordinarias alzas de los precios de los alimentos y de los hidrocarburos que, luego de ceder, en el segundo semestre se confirmó la más severa crisis financiera y económica de los últimos 80 años. En 2008 el crecimiento del PIB en Centroamérica se desaceleró fuertemente, y generó un aumento de la tasa de desempleo y la pérdida de empleos, lo que ha empeorado notablemente en 2009.

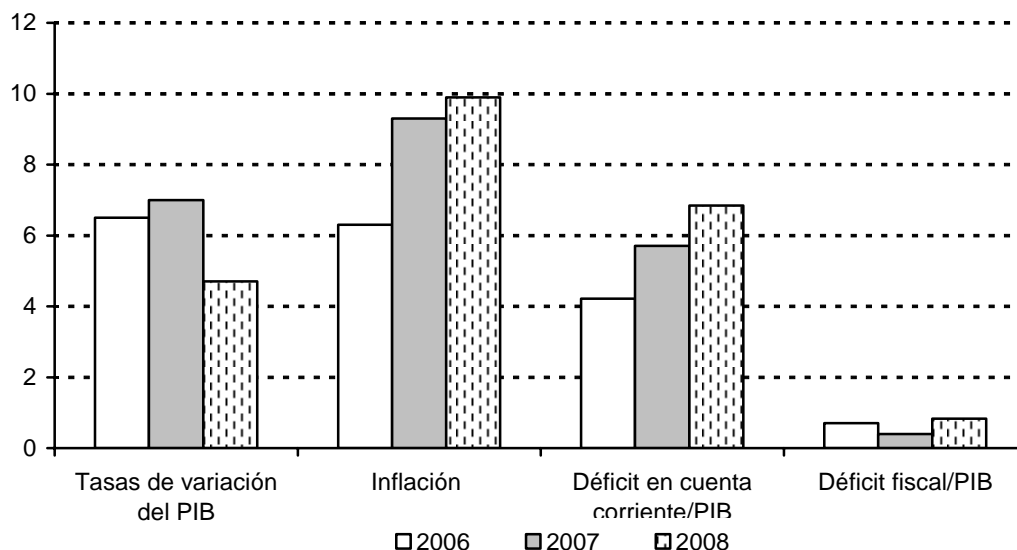
El déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos se ensanchó del equivalente a 5,7% del PIB en 2007 a 6,8% en 2008. Este deterioro de la brecha externa es preocupante porque se produjo pese a la pérdida de dinamismo del crecimiento económico. La creciente vulnerabilidad externa coincide con una serie de choques externos, y podría cuestionar la solvencia externa de algunos países.

El resultado fiscal (-0,8% del PIB) también se deterioró en comparación con el de 2007 (-0,4%). En la mayor parte de los países los ingresos fiscales se replegaron y hubo que dedicar recursos para subsidios ante los altos precios de alimentos y energéticos, con el fin de reforzar los programas sociales, por lo que se amplió el déficit. De esta manera se revirtió la tendencia hacia menores desequilibrios fiscales que había empezado cinco años atrás. En contraste, la deuda pública acumulada siguió reduciéndose como porcentaje del PIB, con efectos benéficos para la credibilidad y el margen de maniobra de la política macroeconómica.

A comienzos de 2008 la inflación continuó la tendencia alcista que la caracterizaba desde 2007, en buena parte por los altos precios del petróleo y de los alimentos. Sin embargo, la abrupta disminución de los precios de materias primas, causada por el deterioro generalizado de las condiciones económicas mundiales, cambió la tendencia hacia tasas de inflación cada vez menores en la segunda parte de 2008. En algunos casos la tasa de variación mensual fue incluso negativa a finales de 2008 y comienzos de 2009.

Por esta razón, la tasa de inflación subregional, medida de diciembre a diciembre, fue seis décimas de un punto porcentual menor que la del año anterior (9,3%).

GRÁFICO 3
ISTMO CENTROAMERICANO: PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS, 2006-2008
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

En 2009 la economía mundial vive la peor crisis desde la gran depresión de los años treinta. Como partícipe de un mundo cada vez más interdependiente, Centroamérica sufre los efectos de dicha crisis principalmente por su dependencia comercial con los Estados Unidos, su principal socio. Para la subregión, las malas noticias empezaron desde 2007 y sobre todo la primera parte de 2008, cuando los términos del intercambio agudizaron su tendencia negativa a consecuencia del alza sin precedentes de los precios internacionales de granos básicos y del petróleo, lo que a su vez significó un repunte importante de la inflación. Luego del primer trimestre de 2009, las tendencias alcistas parecen revertirse, las presiones inflacionarias y las finanzas públicas se alivian, pero, mientras esto sucede, crecen los efectos de la recesión internacional sobre Centroamérica, como la preocupación central de la política pública en la subregión. Así, se prevé que el crecimiento del producto promedio en la subregión se ubique en torno a 1,4%.

Los gobiernos de los países desarrollados han respondido con un activismo ejemplar. Los paquetes de estímulo económico y los planes de rescate financiero representan varios puntos del PIB. Los déficits fiscales previstos para 2009 superan el equivalente a 5% del PIB en la mayoría de los países desarrollados, y en algunos alcanzaría 10%. Los bancos centrales han bajado las tasas rectoras con agresividad e impreso dinero para combatir las tendencias deflacionarias y así restablecer el flujo de crédito. Finalmente, se han anunciado varias iniciativas cuyo propósito sería mejorar la regulación y supervisión del sector financiero.

Pero en un contexto recesivo, existe un mecanismo de retroalimentación negativa que impide la pronta recuperación de la economía. Los consumidores gastan menos, lo que afecta al sector real, que

ajusta la producción y la inversión a la baja, lo que a su vez se refleja en un aumento del desempleo, y en un freno al consumo. Esta espiral descendente produjo caídas significativas del PIB en los últimos meses de 2008 y se espera lo mismo para el primer semestre de 2009.

Los desequilibrios macroeconómicos mundiales explican buena parte de los factores estructurales de la crisis actual. Se necesitará un fuerte y tal vez prolongado ajuste para recuperar la salud y el equilibrio. Como no existe todavía una coordinación de las políticas macroeconómicas a nivel mundial, se retrasa la resolución de los desequilibrios y el comienzo de la recuperación.

Si las acciones de los gobiernos logran romper este ciclo de retroalimentación negativa, y restablecen el flujo de crédito por parte del sistema financiero, la economía mundial podría empezar a recuperarse a principios de 2010.

Cinco son los principales canales de transmisión de la crisis internacional hacia los países del Istmo Centroamericano en la esfera real y uno en la financiera. En el sector real, los efectos se determinarán en buena medida por la dinámica económica estadounidense y serán: disminución de las exportaciones, las remesas, la IED y el turismo, aunque se espera una mejoría en los deteriorados términos del intercambio. Del lado financiero, la escasa relevancia de los mercados de capitales y la baja profundidad financiera han “protegido” a la subregión de un contagio significativo; sin embargo, ya se percibe la restricción de la liquidez y, por lo tanto, del crédito, lo que afecta la actividad económica, especialmente de los menores establecimientos, a los que tradicionalmente se les complica el acceso al financiamiento. Como ha sucedido en ocasiones anteriores, la reactivación del comercio intracentroamericano podría actuar como elemento contracíclico para atenuar los efectos de la crisis.

Ante este escenario complejo, las perspectivas para 2009 son poco auspiciosas. Si no se restablece el funcionamiento normal de los sistemas financieros, y si persiste el deterioro en el sector real, es probable que la crisis se prolongue y que el crecimiento en 2009 sea menor. Las medidas que ya han tomado los gobiernos para mitigar los efectos de la crisis son unas primeras reacciones al deterioro de las condiciones económicas y sociales, pero se necesitarán esfuerzos adicionales a lo largo del año. Según estimaciones de la CEPAL (CEPAL, 2009a), el Istmo Centroamericano crecerá 1,4% en 2009, luego de aumentar 4,7% en 2008. Costa Rica es el país más afectado con una tasa de variación en su crecimiento de -0,5 en 2009, y es el único de la subregión con tasa negativa.

La crisis actual ya ha traído algunos cambios con respecto a la manera de ver el funcionamiento de los mercados, el papel del Estado, especialmente en la regulación de los sistemas financieros, y algunos otros. Para los países de la subregión, esta crisis es una oportunidad para repensar la pauta actual de desarrollo, ver sus fortalezas y potenciarlas, pero también examinar con ojo crítico sus debilidades y tratar de cambiarlas.

V. RELACIONES COMERCIALES DE LA SUBREGIÓN

1. Comercio intrarregional

Desde 1960 los países centroamericanos han impulsado un proceso de integración económica en el marco del Sistema de Integración Económica (SIECA). En la década anterior, este proceso se amplió tanto en temas como en miembros, y ahora incluye, al menos para algunos efectos, a Belice, Panamá y República Dominicana. En un sentido económico, sin embargo, la relación más fuerte sigue siendo entre los cinco miembros originales del MCCA.

Como se mencionó anteriormente, en los últimos años se han alcanzado avances importantes en el marco del proceso de integración económica centroamericana, específicamente en lo referente a la zona de libre comercio, se ha consolidado el perfeccionamiento gradual de esta zona con acciones en materia arancelaria y aduanera, y se han adoptado reglamentos que han asegurado el comercio recíproco. Es importante resaltar los esfuerzos de los países de la subregión para lograr la unión aduanera.

Un indicador importante de los resultados positivos de perfeccionar la zona de libre comercio es la evolución del intercambio intrarregional. En Centroamérica, desde 1960 hasta 2008, la evolución del comercio intrarregional ha mostrado un comportamiento muy dinámico sólo interrumpido en el quinquenio 1981-1985.

Para 2007 y 2008, el crecimiento anual del comercio intracentroamericano alcanzó, desde el ángulo de las exportaciones hacia el MCCA, los 1,200 millones de dólares, equivalente a una tasa de crecimiento de 22,8% (véase el cuadro 1). Sin embargo, hay que señalar que el alza de los precios de algunos productos (pecuarios, agrícolas, manufacturas de piel y de maderas, y otras manufacturas como calzado y manufacturas de transporte) afecta el análisis del crecimiento de las exportaciones intrarregionales. En la expansión de éstas entre 2007 y 2008, el efecto precio contribuyó en mayor proporción que el efecto volumen, los cuales aportaron 18 y 4,8 términos porcentuales, respectivamente, del incremento total del valor de las exportaciones. Este mismo fenómeno afecta el crecimiento de las exportaciones extrarregionales centroamericanas en el período 2007-2008, en las que predominó el efecto precio sobre el efecto volumen.

En 2008 Guatemala fue el principal vendedor a los mercados centroamericanos, seguido de Costa Rica y El Salvador, mientras que Honduras se convirtió en el mayor comprador de la zona (véase el cuadro 2). Sin embargo, el intercambio salvadoreño se caracteriza por mantener una proporción muy similar tanto en el monto de sus ventas como en el de sus compras. Honduras y Nicaragua tienen un papel limitado como exportadores en la subregión, aunque son importadores relevantes dentro de la misma. En cambio, en el último año Costa Rica se convirtió en el segundo mayor exportador a la propia subregión, mientras que sus importaciones internas son las más bajas.

CUADRO 1
CENTROAMÉRICA: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTRARREGIONAL, 2004-2008
(En millones de dólares)

Países	2004 ^a	2005 ^a	2006 ^a	2007 ^a	2008 ^a	Tasas de crecimiento 2007-2008	
						Absoluta	Relativa
Exportaciones fob							
Total de exportaciones	3 504	3 912	4 429	5 261	6 461	1 200	22,8
Guatemala	1 248	1 404	1 578	1 876	2 221	345	18,4
El Salvador	822	914	1 027	1 205	1 427	223	18,5
Honduras	311	345	411	562	873	312	55,5
Nicaragua	248	290	351	432	497	64	14,8
Costa Rica	875	958	1 062	1 187	1 443	256	21,6

Fuente: SIECA/DGTI, Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamérica (SEC).

Notas: Las exportaciones están expresadas en fob, y no se incluye seguro y flete. En el cuadro no se considera la maquila.

^a Información preliminar.

CUADRO 2
CENTROAMÉRICA: PRINCIPALES VENDEDORES Y
COMPRADORES REGIONALES, 2008

Países	País vendedor ^a		País comprador ^b	
	Millones de dólares	%	Millones de dólares	%
Total	6 461	100,0	6 152	100,0
Guatemala	2 221	34,4	1 451	23,6
El Salvador	1 427	22,1	1 479	24,0
Honduras	873	13,5	1 693	27,5
Nicaragua	497	7,7	909	14,8
Costa Rica	1 443	22,3	619	10,1

Fuente: SIECA/DGTI, Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamérica (SEC).

^a Equivale a las exportaciones, expresadas en fob, y no incluye seguro y flete.

^b Equivale a las importaciones, expresadas en valor cif, e incluye costo, seguro y flete. El comercio no incluye maquila.

Se puede afirmar que los productos que se comercian han mantenido una estructura similar en la presente década, pero destacan los productos manufacturados.

El dinamismo del comercio intrarregional se traduce en amplios beneficios, pues en la actualidad un gran número de empresas centroamericanas están directamente involucradas en este intercambio comercial, y la mayor parte de ellas (75%) son pequeñas y medianas empresas. Ello genera importantes

fuentes de trabajo, impulsa una nueva clase empresarial y desarrolla servicios relacionados con el comercio. Asimismo, en la subregión circulan anualmente alrededor de un millón de vehículos de carga, lo que representa un movimiento de más de 15 millones de toneladas anuales. Ello ha sido favorecido por una red de infraestructura física que incluye 10.300 kilómetros de carreteras.

2. Comercio con terceros

Los tres principales socios comerciales de los países del MCCA continúan siendo los Estados Unidos, el mismo MCCA y Europa, que en 2008 representaron 30,3%, 24,1% y 9,8% del total de sus exportaciones, respectivamente. En materia de importaciones, estos porcentajes de participación fueron de 32%, 12% y 7%, respectivamente. Sin embargo, destaca el crecimiento comercial de la subregión con China. Mientras que en 1995 los países del MCCA exportaban a China sólo 1% del total de sus exportaciones extrarregionales, para 2006 esta cifra había alcanzado 4,2%, más de tres veces de las exportaciones totales del MCCA al Mundo. En cuanto a las importaciones, los países del MCCA han incrementado exponencialmente sus compras a China, al pasar de 0,3%, en 1995, a 4,7%, en 2006.

La intensificación de las relaciones comerciales con China ha desplazado a otros socios comerciales como la Unión Europea, que ha disminuido su importancia relativa como mercado de destino de las exportaciones del MCCA de 27% en 1995, a 24% en 2008. Este mismo fenómeno se observa en las importaciones. La importancia de los Estados Unidos como proveedor de la subregión ha disminuido de 44% en 1995, a 32% en 2008. Las compras desde la Unión Europea también se han reducido de 11% en 1995, a 7% en 2008, al igual que las compras desde sus socios regionales como México, Panamá, Venezuela y República Dominicana.

En términos generales, de 1995 a 2008 las exportaciones del MCCA han crecido a una tasa promedio anual de 9,7%, al pasar de 9.296,5 millones de dólares, en 1995, a 30.934,8 millones de dólares, en 2008, mientras que las importaciones lo han hecho a una tasa promedio anual de 11,6%, al pasar de 12.452,2 millones de dólares a 52.152,1 millones de dólares, en el mismo período (véase el cuadro 3).

Algunos mercados se presentan más atractivos para la subregión, aunque se ha incursionado poco en ellos. Éste es el caso de la República Dominicana, con la que los países centroamericanos cuentan con un acuerdo comercial como miembros del DR-CAFTA, lo que abre posibilidades para aumentar el comercio entre ellos. En los últimos años, el comercio entre Centroamérica y República Dominicana se ha dinamizado mucho, con tasas de crecimiento superiores a 200%. Dado que en términos absolutos, este comercio es aún escaso (las exportaciones de los países del MCCA a la República Dominicana son menores a 10% del total de exportaciones intrarregionales en el mercado del MCCA+RD), es presumible que pronto se profundice.

CUADRO 3
MCCA: BALANZA COMERCIAL, 1995-2008
(En millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo comercial
1995	9 296,5	12 452,2	-3 155,7
1996	10 010,9	12 815,6	-2 804,7
1997	11 852,2	15 353,0	-3 500,8
1998	13 673,2	17 838,3	-4 165,1
1999	14 396,9	18 397,0	-4 000,1
2000	16 961,9	22 076,0	-5 114,2
2001	16 243,3	22 846,6	-6 603,3
2002	17 172,7	24 728,1	-7 555,3
2003	18 651,9	26 979,2	-8 327,3
2004	20 716,7	30 812,1	-10 095,3
2005	22 707,8	34 787,9	-12 080,2
2006	25 172,3	39 830,4	-14 658,1
2007	28 262,3	45 548,5	-17 286,2
2008	30 934,8	52 152,1	-21 217,4

Fuente: CEPAL, sobre las base de cifras oficiales.

3. Inversión extranjera en la subregión

Mediante una estrategia activa de atracción de IED se ha intentado subsanar las debilidades de la inversión bruta de capital de origen nacional. Dicha estrategia está estrechamente vinculada con la de exportaciones, pues sus empresas extranjeras tienen un papel muy importante en la actividad exportadora de manufacturas. En los últimos 20 años la IED se ha dirigido principalmente a actividades de ensamblaje de la industria de la confección, debido a las preferencias de las que gozan estos productos en el mercado de los Estados Unidos, y a la abundante oferta de mano de obra de bajo costo relativo que ofrecen los países de la subregión. Con los esquemas de incentivos preferenciales, especialmente de exoneraciones fiscales que favorecen las exportaciones extrarregionales, la IED aprovecha el régimen especial de zona franca o similar, que son regímenes en los que las empresas operan con exoneración del impuesto sobre la renta.

En 2008 los flujos de IED hacia el Istmo Centroamericano alcanzaron los 7.554 millones de dólares. En ese mismo año Costa Rica, Honduras y Panamá fueron los países con mayor IED neta recibida, un aumento considerable con respecto a los niveles de 2000 (véase el cuadro 4). El Salvador experimentó una fuerte caída (-48%) de 2007 a 2008. Honduras mantuvo sus niveles de inversión, mientras que Guatemala y Nicaragua tuvieron un incremento de 8,8% y 64%, respectivamente. (CEPAL, 2009c).

Para Guatemala no se dispone de información detallada acerca de la IED destinada a las exportaciones. Los 536 millones de dólares registrados en 2006 se agrupan en los sectores de comunicaciones, comercio e industria química, así como electricidad, turismo y servicios bancarios.

CUADRO 4
ISTMO CENTROAMERICANO: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA NETA, 1999-2008
(En millones de dólares)

País	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total	1 505	2 074	1 796	1 876	2 299	3 176	3 530	5 512	7 046	7 554
Centroamérica	1 505	1 450	1 329	1 777	1 481	2 157	2 612	3 014	5 139	5 152
Costa Rica	614	400	451	625	548	733	904	1 371	1 896	2 016
El Salvador	162	178	289	496	123	366	398	151	1 509	784
Guatemala	155	230	138	183	218	255	470	531	536	838
Honduras	237	375	301	269	391	553	599	674	816	888
Nicaragua	337	267	150	204	201	250	241	287	382	626
Panamá	...	624	467	99	818	1 019	918	2 498	1 907	2 402

Fuente: CEPAL (2009d).

En El Salvador, la IED ha sido bastante errática, en parte debido a la venta de activos bancarios, que en 2005 cuadruplicó el monto de IED. Hasta 2006 la mayoría de la IED se dirigió al sector de la maquila textil; no obstante, se observa también una diversificación a nuevos sectores, tales como piezas para automóviles y electrónica, *software*, telecomunicaciones, servicios de *back office* y *call centers*.

Por su parte, Honduras mantiene un ritmo ascendente en atracción de IED netas, con 888 millones de dólares en 2008. En respuesta a la mayor competencia de China, se destaca el inicio de un proceso de transformación de la industria hacia procesos de producción con un mayor grado de integración vertical, que abarcan desde la generación de hilaza hasta el producto final, así como un aumento vertiginoso en la fabricación de arneses para automóviles.

Nicaragua ha sido favorecida fuertemente por la IED, ya que prácticamente se triplicó de 2006 a 2008. Ello se explica no sólo por el bajo costo de la mano de obra, sino también por la firma del DR-CAFTA, en el que Nicaragua obtuvo un trato de arancel preferencial (denominado TPC, *Tariff Preference Level*) para insumos provenientes de cualquier parte del mundo por 100 millones de m² equivalentes, con acceso libre al mercado de los Estados Unidos para los productos finales en los primeros cinco años de vigencia del tratado.

En 2006 Costa Rica recibió 1.371 millones de dólares de IED neta, 51,7% más que en 2005, de los que 78% está concentrado en los sectores industrial, inmobiliario y financiero. En 2007 esta cifra se elevó a 1.896 millones de dólares (38% más que el año anterior), especialmente en los sectores inmobiliarios y de turismo (CEPAL, 2007a). A pesar de que en 2006 el país no había tomado aún una decisión acerca del TLC con los Estados Unidos, en ese año se registraron importantes inversiones en empresas productoras de dispositivos médicos y en electrónica. En Costa Rica, y en menor medida en El Salvador, se ha modificado la estructura de exportaciones extrarregionales, al establecer empresas en el área de servicios (*call centers* y servicios de *back office*), así como en el área de productos de la industria electrónica y de implementos médicos. Estas últimas están más relacionadas con la disponibilidad de recurso humano más calificado, mayor dominio del idioma inglés, y un mayor desarrollo institucional y de infraestructura. El crecimiento de las inversiones de servicios empresariales y de empresas electrónicas, así como de dispositivos médicos, es una tendencia importante que presiona a los países para

que aumenten y mejoren su oferta de mano de obra calificada, así como de servicios relacionados (electricidad, Internet, entre otros) de calidad mundial.

La mayoría de la IED proviene de los Estados Unidos, situación que está estrechamente ligada con las inversiones en el sector de la maquila textil, y en el caso de Costa Rica, con las inversiones de la transnacional INTEL, así como otras empresas estadounidenses en el sector de dispositivos médicos y servicios. Resalta, además, que la mayoría de las inversiones extranjeras se dirigen al sector manufacturero y a los servicios turísticos (CEPAL, 2007d).

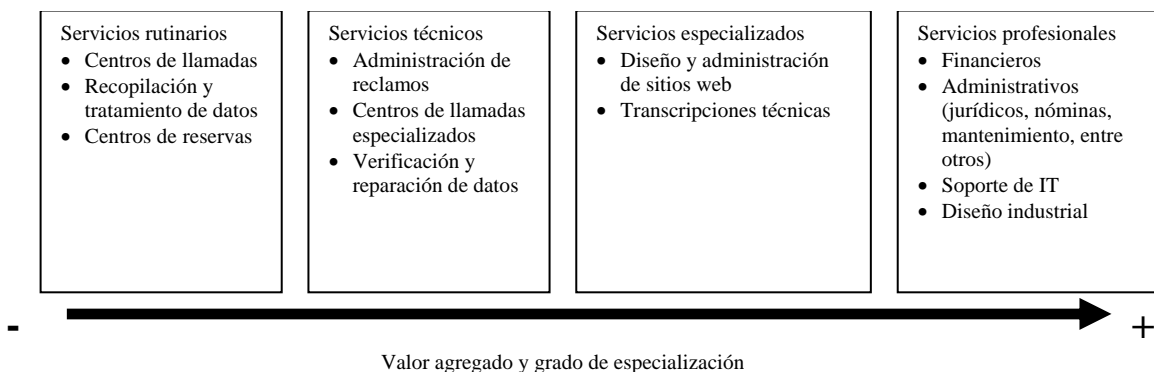
4. Comercio de servicios

El sector servicios experimenta actualmente un proceso de globalización y segmentación de sus diversos procesos productivos similar al que tuvo la producción de manufacturas. Esto se ha traducido en una creciente IED en el Istmo Centroamericano relacionada con el sector servicios.

La mano de obra de los servicios desincorporados de las empresas se simplificaron e intensificaron. Éste es el caso de los servicios bancarios de procesamiento más básico de la información, que luego regresan al banco para formar parte de su base de datos, o bien de los servicios de viaje, que posteriormente se envían a las aerolíneas. Sin embargo, paulatinamente tienden a desconcentrarse servicios más sofisticados como la orientación a inversionistas en el sector financiero, diseño de productos, servicios profesionales y hasta investigación y desarrollo, que requieren de capital humano capacitado. Un esquema de la cadena del valor de los servicios se presenta en la figura 1.

Figura 1

SERVICIOS EMPRESARIALES DESLOCALIZADOS POR GRADO DE ESPECIALIZACIÓN Y COMPLEJIDAD



Fuente: A partir de CEPAL (2007b).

La industria exportadora de servicios necesita menos inversiones de capital físico y su principal determinante de la productividad es el capital humano especializado y la disponibilidad de servicios locales relacionados con tecnologías de la información y la comunicación. La exportación de servicios puede ser un área prometedora para generar empleos de calidad, pero su crecimiento depende de la calidad del capital humano (CEPAL, 2007b).

Es importante que los países desarrollen estrategias para fomentar la exportación de servicios nacionales, un terreno nuevo que difiere mucho del transitado para promover la exportación de bienes. Por otra parte, la OMC ofrece un mayor margen de maniobra a los gobiernos que buscan impulsar las exportaciones de servicios, que en el caso de los bienes. Miembros de la OMC suelen practicar diversas formas de apoyos o subsidios a los servicios. Aunque existen pocos datos estadísticos, la evidencia indica que algunos sectores como el transporte, turismo, servicios audiovisuales, energía e incluso recientemente los servicios relacionados con las tecnologías de la información, se benefician de diversos sistemas de subsidios. En el caso de los países centroamericanos, estos subsidios podrían beneficiar a industrias nacientes (tecnologías de la información, desarrollo de la nanotecnología, servicios médicos, entre otros).

Se necesita un nuevo esquema de estímulos para desarrollar plenamente el sector exportador de servicios, especialmente los empresariales. En la industria maquiladora de exportación, el esfuerzo de la política pública para atraer IED a ese sector se basa en incentivos fiscales y en acuerdos comerciales que aseguren el ingreso al mercado de exportación de estos bienes con preferencias arancelarias. En el sector de exportación de servicios, este último elemento no desempeña ningún papel decisivo, y el primero es importante, pero tanto o más las siguientes políticas: capacitar la mano de obra; fortalecer la infraestructura energética y de telecomunicaciones; generar programas específicos de acreditaciones, certificaciones técnicas y de calidad; créditos; apoyar el establecimiento de oficinas o centros en el extranjero, y facilitar el traslado de personas requeridas para apoyar la operación de las empresas de servicios (técnicos, gerentes, capacitadores, profesionales), entre otros.

VI. A MODO DE CONCLUSIÓN: DESAFÍOS ESTRATÉGICOS PARA LOS PAÍSES CENTROAMERICANOS

Centroamérica estaría en mejores condiciones para afrontar crisis externas si su mercado interno se integrara aún más, profundizara sus cadenas de valor y redujera los costos de transacción relacionados con el transporte y aduanas.

Igualmente, la subregión debe hacer esfuerzos para diversificar el destino de sus exportaciones y depender menos del mercado de los Estados Unidos. Por lo tanto, es necesario avanzar en los dos frentes al mismo tiempo: profundizar la integración subregional e insertarse estratégicamente en terceros mercados.

Además, debe afrontar el problema de la divergencia económica entre sus países, que atenta contra la profundización de la integración.

Estos retos requieren de acuerdos básicos que se exponen a continuación.

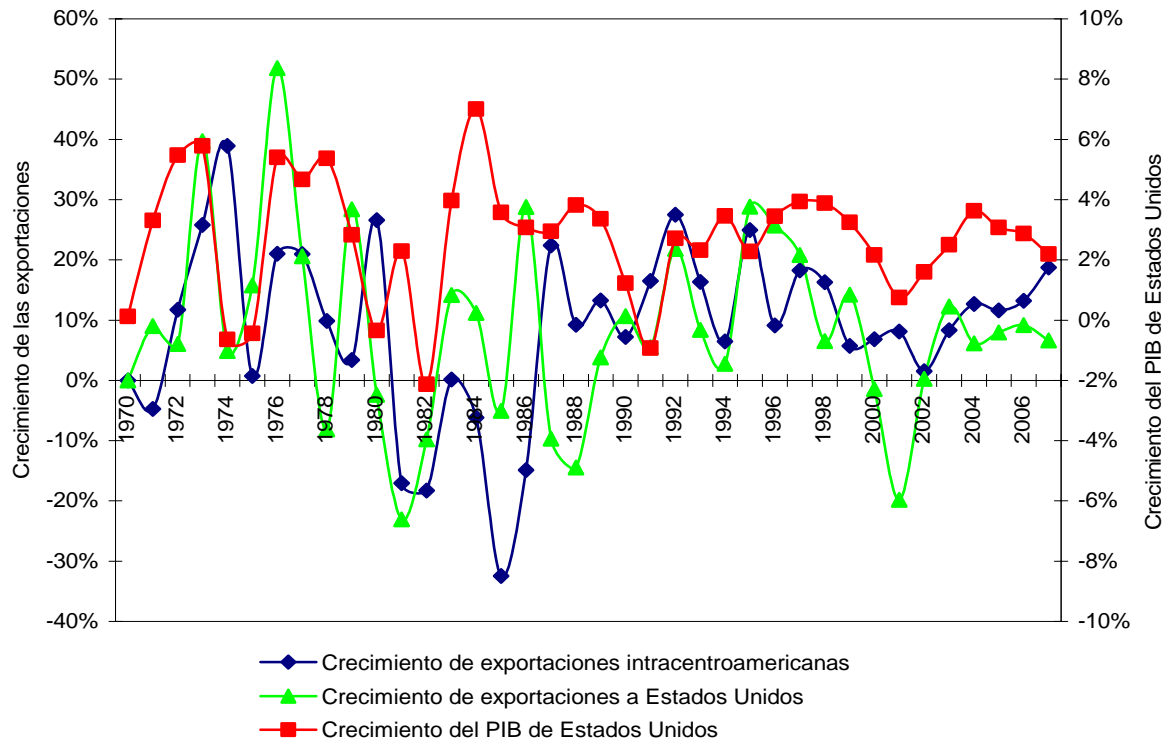
1. Profundizar la integración económica

Aun cuando los mercados internos son pequeños, es interesante que el mercado ampliado centroamericano haya permitido la consolidación de empresas regionales y es una oportunidad de crecimiento para las PYME. Además, como el mercado subregional ha mostrado tener un rezago respecto de los ciclos económicos de los Estados Unidos, tiene márgenes de acción y un tiempo de ajuste más prolongado (véase el gráfico 4). No existe un comportamiento pro o contracíclico sistemático de las exportaciones intrarregionales, pero se aprecia que en varios momentos históricos han tenido tendencias diferentes, desfases entre el crecimiento del PIB de los Estados Unidos y el ciclo del comercio intrarregional centroamericano y menor profundidad de las caídas de las exportaciones intracentroamericanas respecto de las exportaciones a los Estados Unidos. Ello significa que los gobiernos centroamericanos pueden tener un pequeño margen de maniobra para favorecer las exportaciones a otros países de la subregión y así formar parte de las políticas anticíclicas que adoptan los gobiernos. El estrechamiento de las relaciones productivas y comerciales, entre otras, requiere de una apuesta a la integración subregional incluso mayor que en el pasado.

Como respuesta a la crisis actual, los países centroamericanos deberían abrir nuevos mercados para sus productos. Si bien tanto el mercado de los Estados Unidos, como el europeo, son los más atractivos y dinámicos para reducir la vulnerabilidad ante los choques externos, es necesario diversificar la canasta exportadora, tanto por el lado de los productos, como de los destinos.

También es importante diseñar estrategias para fortalecer las cadenas subregionales de valor, ya que, como el mismo comercio intrarregional, constituyen un blindaje contra las rupturas o crisis de las cadenas internacionales de valor. Lo anterior significa que lo importante es diversificarse y buscar mercados globales y no depender de los Estados Unidos. En este sentido, es oportuno explorar mercados emergentes como los asiáticos e intentar vincularse a sus cadenas de valor, sin dar la espalda a los mercados latinoamericanos en general, poco incursionados por las exportaciones y por los promotores comerciales centroamericanos, pero que han mostrado tener un importante componente intraindustrial al igual que el mercado intracentroamericano.

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DEL PIB DE LOS ESTADOS UNIDOS, DEL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE CENTROAMÉRICA A ESE PAÍS, Y DEL COMERCIO INTRACENTROAMERICANO, 1970-2007



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL, BADECEL, FMI y SIECA.

Es relevante identificar áreas en las que se pueda avanzar rápido y desligarlas de otras con mayores dificultades. Así, quizá se podría avanzar con mayor velocidad en la liberalización subregional de algunos servicios (i. e. servicios turísticos, seguros, transporte de cabotaje, entre otros) que en otros temas como el arancel externo común. Igualmente, se podrían dar pasos decisivos para reforzar la institucionalidad subregional —mecanismos de solución de controversias, aduanas yuxtapuestas, entre otros— y abandonar prácticas como la solución de los conflictos comerciales o fitosanitarios a nivel político.

Algunos foros y actividades internacionales promueven la negociación de cláusulas que permitan la acumulación subregional de origen, para así fortalecer las cadenas de producción, e incluso se ha propuesto que los tratados comerciales converjan. Sin embargo, este último tema no sólo está en la mesa de trabajo de los países centroamericanos y México, sino que, por su importancia, se extiende a otros foros regionales como el de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano (ARCO).

ARCO está orientado a ampliar la cooperación económica y el diálogo político entre las naciones latinoamericanas de la cuenca del pacífico, no sólo para fortalecerse regionalmente, sino también para tener mayor peso en sus vínculos con los países de Asia Pacífico. Actualmente trabaja en temas como la convergencia comercial e integración; facilitar el comercio, infraestructura y logística; promover y

proteger inversiones, y la cooperación económica y técnica para la competitividad. El dinamismo del Foro Arco podría permitir que la región avance en temas importantes para profundizar el comercio intrarregional.

Además, el acercamiento gradual y decisivo de Panamá al proceso de integración económica subregional beneficiaría a la subregión en su conjunto. Panamá ha dado pasos significativos mediante la negociación de tratados de libre comercio en forma particular con diversos miembros del MCCA.

En los últimos años se han incrementado las actividades convergentes entre el sector empresarial de Centroamérica y el de Panamá, especialmente debido a la proyección del sector financiero y algunas coinversiones. Esto ha generado nuevas razones para que Panamá profundice sus relaciones con Centroamérica, más allá de las dispuestas en los TLC bilaterales, lo que podría ampliar las oportunidades comerciales del resto de los países con Panamá y aprovechar mejor su ubicación geográfica estratégica y su especialización logística.

La integración al MCCA daría a Panamá acceso a un mercado ampliado y consolidaría y fortalecería su sector productivo de bienes gracias a la competencia gradual centroamericana. Por su parte, Centroamérica tendría mayor acceso a mejores servicios de logística relacionada con el tránsito interoceánico, a los servicios de calidad del Centro Financiero Internacional, y ampliaría tanto su oferta turística como el mercado de productos de la subregión.

El proceso de acercamiento entre Panamá y el MCCA debe ser flexible y progresivo. Flexible porque el nivel de profundidad que tiene el MCCA dificulta que Panamá pueda asumir todos los compromisos que ya han adquirido los países centroamericanos. El esquema de acercamiento debe plantearse a largo plazo y de forma gradual a las obligaciones e instituciones subregionales. Progresivo en el sentido de que Panamá podría comenzar a acercarse y profundizar las relaciones económicas y sociales con el país más cercano y de mayor homogeneidad económica y social, y a partir de ahí transitar gradualmente hacia mayores políticas comunes.

Como ha sucedido entre El Salvador y Guatemala, Panamá podría aprovechar la homogeneidad, vecindad y complementariedad económica con Costa Rica a fin de acelerar las relaciones entre ambos países. Así, Panamá avanzaría en su nivel de preparación institucional y económica para insertarse más plenamente en el MCCA. La integración de Panamá al MCCA podría impulsar el crecimiento de la subregión, uno de los mayores retos actuales.

Por último, es importante tener en cuenta que la subregión tiene varios trabajos pendientes que se pueden asumir en su conjunto. Por una parte, se puede trabajar en la convergencia y homologación de acuerdos comerciales existentes —alisar el *spaghetti bowl*— en la búsqueda de acuerdos sobre acumulación de origen subregional, e incluso en la coordinación sobre los incentivos a IED (homogeneización del marco regulatorio).

2. Diversificar destinos y canasta exportadora

Centroamérica debe hacer esfuerzos para diversificar el destino de sus exportaciones y depender menos del mercado de los Estados Unidos. Por lo tanto, es necesario avanzar en ambos frentes al mismo tiempo: profundizar la integración subregional e insertarse estratégicamente en terceros mercados.

Además, es importante mirar hacia los países y sectores dinámicos e intentar insertarse en sus respectivas cadenas de valor. En este sentido es muy importante mirar lo que pasa en Asia y analizar con detalle el sector de servicios de exportación.

a) El momento de los servicios

Como se mencionó anteriormente, aun en plena crisis económica, existe espacio para fomentar el crecimiento de nuevos sectores que contribuyen con un mayor valor agregado a las exportaciones, como los servicios, especialmente los empresariales.

La política de fomento de las exportaciones puede fortalecerse, no sólo mediante la atracción de IED, sino al fomentar las exportaciones de nuevos productos a nuevos mercados. En este sentido, es conveniente sumar esfuerzos para fortalecer los vínculos de las empresas exportadoras con las empresas nacionales y desarrollar impulsos con el fin de fomentar un mayor valor agregado nacional en la oferta exportable. Al respecto, ya se cuenta con programas nacionales que pueden reforzarse donde existen y emularse en donde no los hay.

En la década actual, uno de los sectores de mayor crecimiento en el comercio internacional ha sido el de los servicios. Sin embargo, en la práctica, se necesita un nuevo esquema de estímulos para desarrollar plenamente este sector, especialmente los empresariales. En la industria maquiladora de exportación el esfuerzo de la política pública para atraer IED se basó en incentivos fiscales y en acuerdos comerciales que aseguraban el ingreso al mercado de exportación de estos bienes con preferencias arancelarias. En el sector de exportación de servicios, las preferencias arancelarias no desempeñan ningún papel como estímulo al sector, y aunque los incentivos fiscales son importantes, las siguientes políticas lo son más:

- i) La educativa, enfocada en capacitar la mano de obra y generar un mucho mayor número de ingenieros y otros profesionales.
- ii) Fortalecer la infraestructura energética y de telecomunicaciones para que se encuentre en la frontera de la técnica y provea las comunicaciones más rápidas y de la mejor calidad posible.
- iii) Desarrollar programas específicos que respondan a las necesidades propias del sector de servicios: acreditaciones, certificaciones internacionales, créditos, apoyo para establecer oficinas o centros en el extranjero, y otros.
- iv) Facilitar el traslado de personas requeridas para apoyar la operación de las empresas de servicios (técnicos, gerentes, capacitadores, profesionales).
- v) Diseñar programas para el impulso de servicios específicos: cine, *software*, tecnologías de la información, salud y comunicación.
- vi) Finalmente, urge cumplir con una acreditación recíproca de las profesiones entre los países, ya que lo contrario complica el trabajo de las empresas ubicadas en distintos países y se convierte en un obstáculo para que los países escalen a niveles más sofisticados para producir servicios para la exportación.

b) El mercado asiático

Los países de la subregión no han aprovechado el dinamismo del continente asiático para integrarse a las cadenas de producción y comercialización mundial que se desarrollan en esa parte del mundo y que eventualmente les permitiría diversificar tanto su estructura exportadora, como los mercados de destino. Ese mercado, particularmente China, ha seguido creciendo a pesar de la crisis financiera actual. Los países de la subregión deberían desplegar esfuerzos para explorar las posibilidades de exportación al mercado asiático, y de formar parte de las cadenas de producción y comercialización que ahí se generan. En estos esfuerzos, la negociación de accesos preferenciales a esos mercados daría a los países de la subregión la oportunidad de incorporarse al dinamismo comercial asiático, al compensar los arreglos comerciales que estos países entre sí han fortalecido mediante acuerdos y tratados de libre comercio.

3. Facilitar el comercio: retos para la libre circulación de mercancías

Existen retos de tipo administrativo (facilitación de comercio y barreras no arancelarias al mismo) y otros de infraestructura.

Sobre los primeros, la subregión ha implementado diversas actividades importantes: aduanas yuxtapuestas, sistemas informáticos, entre otras, sobre los que se debe seguir trabajando. Además, la subregión aprobó un sistema de solución de controversias que se debe fortalecer y respetar. Por muchos años se desarrolló la práctica de resolver los problemas comerciales mediante decisiones ministeriales, aunque debilitó el uso de los mecanismos formales de solución de controversias y da señales incorrectas a los agentes económicos sobre las consecuencias de proceder incorrectamente en la subregión. Es importante evitar las intervenciones políticas en los mecanismos comerciales, de manera que el mecanismo de solución de controversias opere de forma adecuada.

Si bien las restricciones presupuestarias dificultan las inversiones de gran peso, existen programas y planes de inversión en carreteras, puertos y pasos de frontera, que es necesario apoyar para enfrentar los retos relacionados con la infraestructura. La crisis económica puede abrir una ventana de oportunidad para ejecutar obras de infraestructura que faciliten la integración subregional y así mejorar la competitividad entre los países. Los proyectos pueden desarrollarse desde distintos marcos: plan de carreteras mesoamericanas del Proyecto Mesoamérica, que cuenta con tasas de interés preferenciales, planes binacionales de infraestructura, proyectos de aduanas yuxtapuestas, planes nacionales de mejoramiento de puertos, entre otros.

En cuanto a los proyectos carreteros del Proyecto Mesoamérica, hasta mediados de 2008, se había cumplido con 50% de las obras dentro del marco de la Red internacional de Carreteras Mesoamericanas (RICAM), esto es, se habían concluido 6.629 kilómetros y se encontraban en ejecución 1.811. El mayor grado de avance se tiene en los corredores del Pacífico (78%), el Atlántico (76%) y el Interoceánico (65%). Además, se ha trabajado en proyectos complementarios como modernizar aduanas y pasos fronterizos, y se destacan los cruces fronterizos entre varios países de la subregión, con México y Panamá.

Existe una propuesta de crear un sistema de transporte marítimo de corta distancia (cabotaje) solicitada por las cámaras empresariales de Centroamérica y Panamá y fuertemente apoyada por este último país. El potencial del cabotaje subregional (cuando exista un convenio que lo permita) se refiere al movimiento de mercancías y pasajeros por mar entre puertos cercanos. Centroamérica posee un potencial

importante para desarrollar el transporte marítimo de corta distancia (TMCD) debido al corredor natural, que cuenta con 1.685 kilómetros de longitud entre la frontera con México y el canal de Panamá, y a su acceso fluido a las costas de los dos océanos y por ende a los mercados del mundo.

Panamá no forma parte del MCCA, pero es un importante puerto de entrada para los productos de importación centroamericanos, y el mercado subregional es el destino final de una parte importante de sus exportaciones. De Panamá salen más de 12.000 camiones de carga con destino a los distintos países de la subregión y un número ligeramente inferior llega a Panamá desde los demás países centroamericanos.

Actualmente, el sistema de transporte interno, incluido Panamá, depende casi totalmente del transporte automotor por carretera. Esto crea problemas en varios frentes: por una parte, se ha estimado que hasta 40% del tiempo perdido por el flete realizado por vehículos de transporte de carga se debe a los trámites fronterizos (aunque ha habido avances en la eficiencia aduanal, y se han reducido los costos de transacción en las fronteras). Por otra, los costos de transporte terrestre superan en 50% a los del transporte marítimo. A esto se deben sumar los costos de mantenimiento de las carreteras, las inversiones necesarias en la infraestructura vial para responder al crecimiento del comercio subregional, y los efectos de contaminación producidos por el transporte automotor.

El estudio de prefactibilidad del cabotaje en Centroamérica (COCATRAM, 2001) señala que como el servicio intermodal con cabotaje es un servicio moderno, si se brindara en Centroamérica, traería beneficios económicos y ambientales y se convertiría en una ruta alterna de comunicación. Lamentablemente no existe aún un marco jurídico que norme el tráfico marítimo entre los países centroamericanos sobre la carga del Mercado Común Centroamericano. Es importante que la subregión apoye las acciones que se llevan a cabo, producto de la última Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla (Declaración de Villahermosa, 28 de junio de 2008) en la que se instruyó “... a las dependencias competentes a planificar y ejecutar un proyecto para el desarrollo del transporte marítimo de corta distancia, bajo la coordinación de Panamá”.

Además, es importante resolver los problemas denunciados ante el Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO) por transportistas de carga de algunos de los países signatarios del Protocolo de Tegucigalpa. Los transportistas denunciaron que es imposible realizar operaciones de carga de mercancías en la Zona Libre de Colón, territorio panameño, ya que este servicio se reserva, de hecho y derecho, a transportistas panameños, y se viola así el mencionado protocolo por tratos discriminatorios y no recíprocos.

4. Convergencia frente a divergencia

La tendencia divergente entre las economías de la subregión es un tema importante. Mientras este proceso continúe, las tensiones entre las políticas de integración subregional y las de inserción internacional pueden acentuarse. Por esta razón, es importante definir una estrategia sobre el tema. La experiencia europea, después de la Segunda Guerra Mundial al implementar el Plan Marshall, como la creación más reciente de planes y fondos para la convergencia regional, se constituye en uno de los ejemplos más exitosos de los que se puede echar mano.

Sin embargo, como los países centroamericanos son países en desarrollo, el diseño de un fondo de desarrollo que pudiera funcionar como los fondos de cohesión o los fondos estructurales de la Unión Europea, necesita del aporte de socios extrarregionales, y en este sentido, la participación de la cooperación internacional es importante (Caldentey, 2000). Los principios rectores del fondo podrían ser

diseñados por los ministerios responsables de la integración. Algunos de estos principios podrían ser los siguientes:

- a) Todos los países centroamericanos tendrían acceso a los fondos;
- b) Se les aseguraría que recibirán al menos la misma cantidad que aportaron al fondo;
- c) Los países y las provincias más pobres deberían recibir mayor cantidad de recursos;
- d) Definir conjuntamente las áreas de acción: infraestructura productiva, salud, educación, agricultura, y
- e) La administración del fondo estaría en manos de una institución subregional, y se definirían mecanismos de gobierno, rendición de cuentas y de evaluación.

Además, valdría la pena analizar la alternativa de obtener financiamiento para proyectos productivos claramente definidos y con impacto subregional, de forma que hubiese organismos internacionales o fondos de inversión privados interesados en invertir. Realizar este tipo de proyectos generaría crecimiento y desarrollo, lo que, además de incrementar su competitividad como bloque, podría ser, en conjunto con otras políticas, una estrategia de convergencia entre los países.

No menos importantes resultan los esfuerzos por homogeneizar el marco jurídico entre los países de la subregión. Centroamérica podría presentarse en el contexto internacional como un bloque que ofrece cada uno de los elementos positivos que cada país puede ofrecer, pero con un mismo marco jurídico. Homogeneizar las reglas eliminaría las presiones de los inversionistas para obtener reglas más laxas y permitiría que la subregión compitiera en el mercado internacional como un solo agente, con mayores ventajas que ofrecer. Esta política impulsaría la especialización interna, ayudaría a reducir los déficit fiscales y evitaría que la divergencia económica avance entre los países centroamericanos.

El regionalismo abierto que aplica Centroamérica, sobre todo a partir de 1993 con la firma del Protocolo de Guatemala o Protocolo al Tratado General, ha dinamizado las negociaciones comerciales, tanto particularmente como en grupo. También se dinamizaron algunos procesos que llevaron a profundizar la integración subregional —mecanismos de solución de controversias, tratado regional sobre servicios, proyectos de facilitación aduanera, entre otros—, incluso la participación de Panamá en algunos foros de la integración. Sin embargo, el balance entre ambos procesos es delicado y los países deberían identificar medidas a largo plazo para mantener dicho equilibrio.

BIBLIOGRAFÍA

- Caldentey, Pedro (2000), *El desarrollo económico de Centroamérica en el marco de la integración regional*, publicación del BCIE, Tegucigalpa, Honduras.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2009a), *Enfrentando la crisis, Istmo centroamericano y República Dominicana: Evolución económica en 2008 y perspectivas para 2009 (Evaluación preliminar)* (LC/MEX/L.904), México, abril.
- _____ (2009b), *Istmo Centroamericano: Estadísticas del sector manufacturero y de la industria de exportación (Datos actualizados a 2007)* (LC/MEX/L.892), México, enero, pág. 24.
- _____ (2009c), *La crisis de los precios del petróleo y su impacto en los países centroamericanos* (LC/MEX/L.908), México, junio.
- _____ (2009d), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2008* (LC/G.2406-P), Santiago de Chile, mayo, pág. 213.
- _____ (2009e), *Visión estratégica de Centroamérica y su inserción internacional* (LC/MEX/L.895), México, febrero.
- _____ (2008a), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe* (LC/G.2401-P), Santiago de Chile, diciembre.
- _____ (2008b), *Integración regional e integración con Estados Unidos. El rumbo de las exportaciones centroamericanas y de República Dominicana* (LC/MEX/L.831/Rev.1), México, enero.
- _____ (2008c), *Istmo Centroamericano: Crisis global, desafíos, oportunidades y nuevas estrategias* (LC/MEX/L.862/Rev.2), México, junio.
- _____ (2008d), *Istmo Centroamericano y República Dominicana: Evolución económica durante 2007 y perspectivas para 2008* (LC/MEX/L.854/Rev.1), octubre de 2008, pág. 53.
- _____ (2008e), *Subregión Norte de América Latina y el Caribe: Información del sector Agropecuario. Las tendencias alimentarias, 1995-2007* (LC/MEX/L.874), agosto, pág. 290.
- _____ (2007a), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2007* (LC/G.2355-P), Santiago de Chile, diciembre.
- _____ (2007b), *Comercio internacional: De bienes a servicios. Los casos de Costa Rica y México* (LC/MEX/L.842), México, diciembre.
- _____ (2007c), *Evolución de la industria manufacturera de exportación en Centroamérica, México y República Dominicana durante 2000-2006* (LC/MEX/L.845/Rev.1), México, diciembre.
- _____ (2007d), *Inversión extranjera directa 2006*.
- COCATRAM (Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo) (2001), *Estudio de prefactibilidad para el desarrollo del cabotaje regional en Centroamérica*, noviembre.
- Consejo Agropecuario Centroamericano (2007), *Política Agrícola Centroamericana 2008-2017. Una agricultura competitiva e integrada para un mundo global*, SICA, San José, Costa Rica.
- EIU (Economist Intelligence Unit) (2008a), *Country Profile Costa Rica*, Economist Intelligence Unit, Londres.
- _____ (2008b), *Country Profile El Salvador*, Economist Intelligence Unit, Londres.
- _____ (2008c), *Country Profile Guatemala*, Economist Intelligence Unit, Londres.
- _____ (2008d), *Country Profile Honduras*, Economist Intelligence Unit, Londres.
- _____ (2008e), *Country Profile Nicaragua*, Economist Intelligence Unit, Londres.
- Fonseca, Roberto (2009), “A full, desde el Istmo para el mundo”, *Estrategia y negocios* [en línea] <<http://estrategiaynegocios.net/vernoticia.aspx?option=141&task=5>>, febrero.
- González, César (2009) “Cuando la cura está en el paraíso”, *Estrategia y negocios* [en línea] <<http://www.estrategiaynegocios.net/vernoticia.aspx?option=2481&task=>>>, mayo.

- González Pastora, Marco A. (2006), “Mecanismo de desarrollo limpio y energía renovable en Centroamérica”, Foro de Negocios Japón-Centroamérica, San Salvador, El Salvador, [en línea] <http://www.fiagro.org.sv/systemFiles/9.pdf>, septiembre.
- Guerra-Borges, Alfredo (2002), *Globalización e integración latinoamericana*, Universidad Rafael Landívar, Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, Siglo XXI, México.
- _____ (1996), *La integración centroamericana ante el reto de la globalización (Antología)*, CRIES, Managua, Nicaragua.
- Padilla, R., M. Cordero, I. Romero y R. Hernández (2008), “Evolución reciente y retos de la industria manufacturera de exportación en Centroamérica, México y República Dominicana: Una perspectiva regional y sectorial”, *Serie Estudios y Perspectivas*, N° 95 (LC/MEX/L.839/Rev.1), México, CEPAL, febrero.
- Padilla, Ramón y Jorge Mario Martínez (2007), “Apertura comercial y cambio tecnológico en el Istmo Centroamericano”, *Serie Estudios y Perspectivas*, N° 81 (LC/MEX/L.777), México, CEPAL, mayo.
- Serna Hidalgo, Braulio (2009), “Istmo Centroamericano y República Dominicana: Desafíos de la crisis global al crecimiento agropecuario”, *Serie Estudios y Perspectivas*, N° 109 (LC/MEX/L.903), México, CEPAL, abril.
- Solís Rivera, Luis Guillermo (2004), “Centroamérica: La integración regional y los desafíos de sus relaciones internacionales”, *Serie Cuadernos de Historia de la Cultura*, N° 12, Universidad de Costa Rica, Escuela de Estudios Generales, Sección de Historia de la Cultura, San José, Costa Rica.