

XIII REUNION DE ECONOMIA MUNDIAL

Análisis de convergencia para los países centroamericanos, 1960-2009

Convergence Analysis for Central American Economies 1960- 2009

Jorge López Arévalo, Universidad Autónoma de Chiapas, jalachis@hotmail.com

Óscar Peláez Herreros, Universidad Autónoma de Chiapas, opelaez1@gmail.com

RESUMEN:

El objetivo de esta investigación consiste en explicar la evolución de las economías centroamericanas durante el periodo 1960-2009, para ver si existe convergencia. Se revisan los principales planteamientos, tanto los que postulan el acercamiento de los países económicamente más rezagados hacia los más avanzados, dando lugar a convergencia, como los que defienden la opción contraria: la tendencia a la divergencia. Finalmente, se observa que los patrones comerciales de estos países guardan relación con sus ritmos de crecimiento a largo plazo. Los países que tuvieron evoluciones más pobres han continuado con la división internacional del trabajo anterior al proceso de globalización.

Palabras clave: Convergencia, Divergencia, Centroamérica, Comercio, Globalización

Clasificación JEL: F02

ABSTRACT:

The objective of this research is to explain the evolution of the Central American economies during the period 1960-2009, to see if there is convergence. We review the main theoretical approaches, those that predict the poorest economies tend to close the gap between them and the richest, leading to convergence, and those which defend the opposite: the tendency to divergence. Finally we observe that trade patterns of these countries are related to their growing rates in the long term and how the countries which had the poorest economic evolution have continued with the international labor division prior to the globalization process.

Keywords: convergence, Divergence, Central America, Commerce, Globalization.

1. Introducción**.

Una de las tendencias más intensas del proceso de globalización en curso es el desarrollo del comercio intra-industrial, que en el caso de los procesos de integración regional en marcha parece acentuarse (OCDE 2002). Bajo esta perspectiva, este trabajo se centra en el análisis de la evolución reciente del comercio exterior de Centroamérica en el periodo 1993-2009 y, específicamente, de Guatemala. De este modo se tratan de capturar tanto la profundidad como las pautas específicas de estas tendencias, que en el caso de Centroamérica que tiene un proceso de integración antiguo con el mercado común centroamericano (MCCA)¹ y que presentan como particularidad el compartir otro proceso de integración con uno de los principales protagonistas de la escena económica mundial: Estados Unidos, a través de lo que se ha denominado Tratado de Libre Comercio de Centroamérica más República Dominicana (CAFTA-DR por sus siglas en inglés) con Estados Unidos de América, que entró en vigor en 2006. En este trabajo sólo se analizará el caso de los países centroamericanos (CAFTA) y no se considerará a República Dominicana.

En última instancia, este trabajo se enmarca en el debate teórico que emana de la conformación de los Bloques Económicos (BE). Estos procesos han originado una fuerte controversia teórica acerca de los efectos creación/desviación del comercio que surge de estos instrumentos regionales de regulación. En este sentido, ya hace tiempo que autores pioneros como J. Viner o, más tarde, R. Dornbusch (1992) señalaban que para los países miembros de los BE se producían ganancias de bienestar a expensas del resto del mundo (López y Rodil, 2008). En un caso como el del CAFTA, la reducción de las barreras internas podría incrementar la competitividad entre los países miembros, aumentando la eficiencia relativa del BE-CAFTA y las importaciones-exportaciones intra-CAFTA, por lo que, suponiendo la existencia de economías de escala, externalidades y ventajas comparativas dinámicas, en teoría las importaciones intra-CAFTA deberían sustituir en términos relativos a las del resto del mundo.

El debate acerca de los efectos que se derivan de los procesos de integración se puede agrupar en diversas corrientes teóricas: desde las de corte neoricardianas y neoclásicas, que consideran que de estos procesos resultaría una reducción de la disparidad económica entre los países, debido a los flujos contrapuestos de capital y tecnología desde el centro a la periferia y de capital humano de la periferia al centro, hasta las teorías neoschumpeterianas de la innovación, que consideran que los procesos de divergencia aumentaron debido a los costes ligados a la difusión del conocimiento, considerando que las transferencias de conocimientos tecnológicos (*spillovers*) benefician a los territorios en donde se ha producido la innovación y que la transmisión de éstos no se produce de manera equitativa y su coste aumenta con la distancia; Myrdal (1979) sostiene que las fuerzas del mercado tienden, en forma acumulativa, a acentuar las desigualdades internacionales (notables desarrollos se

** Agradecemos a los estudiantes José Iván Jarquín Ortiz y Luis Enrique Rojas Ramírez del 4º semestre de la licenciatura en economía de la Universidad del Mar en Huitulco, Oaxaca y al Mtro. Emmanuel Arrazola Ovando, profesor de economía de la misma universidad, el apoyo para la sistematización de la base de datos de COMTRADE que es bastante laboriosa.

¹ Data de 1960 pero fue relanzado en 1990 cuando los países centroamericanos suscribieron el Plan de Acción Económico de Centroamérica (PAECA)

han producido desde las aportaciones de autores tales como Dosi 1988; Audretsch y Feldman 1996; Storper 1997). Por su parte, la “nueva geografía económica” (que arranca en gran medida de la aportación de Fujita, Krugman y Venables 1999, citado por López y Rodil, 2008) considera que la combinación de factores, como una mayor accesibilidad y una mejor dotación de recursos humanos con la existencia de fuertes vínculos empresariales y de economías de escala y aglomeración, así como menores costes de transporte en los centros, favorece una cada vez mayor concentración de la actividad económica y una mayor divergencia (Rodríguez-Pose y Petrakos 2004, citado por López y Rodil, 2008).

En síntesis, podemos afirmar que las diferentes teorías económicas no ofrecen una respuesta unívoca acerca del impacto territorial de los procesos de integración, ya que los posibles efectos varían dependiendo del enfoque teórico (Rodríguez-Pose y Petrakos 2004). Por ello se hace necesario recurrir cada vez más al análisis empírico para establecer cuáles son las principales transformaciones económicas ligadas a cada proceso particular. Como hemos señalado, el presente trabajo se centra en los efectos relativos a la creación de comercio intra-industrial en Guatemala y sus especificidades a la luz del proceso de inserción de Centroamérica en el CAFTA y más concretamente con Guatemala que es otra frontera de México.

2. El comercio intra-industrial: aspectos conceptuales y metodológicos.

Desde un punto de vista teórico, la problemática del comercio intra-industrial se inició en los años sesenta del siglo XX con los trabajos de Verdoorn (1960) y Balassa (1963) entre otros, con referencia fundamental al que era en aquellos años el principal y más ambicioso proceso de integración económica: la Comunidad Económica Europea, creada a raíz del Tratado de Roma de 1957. Estos autores partían de la constatación empírica de que una parte creciente de los flujos comerciales entre los países que se estaban integrando respondía a un patrón de especialización diferente del tradicional de tipo inter-industrial, consistente en el intercambio de diferentes productos. Una parte creciente de los intercambios comerciales internacionales tenía lugar dentro de las mismas industrias y sectores. Esta novedosa forma del comercio internacional dio lugar al concepto económico denominado comercio intra-industrial (López y Rodil, 2008).

El análisis del comercio intra-industrial encuentra notables desarrollos sobre todo a partir de las nuevas teorías del comercio internacional, que con creciente profusión desde los años noventa han ido incorporando nuevos elementos explicativos a raíz de las aportaciones de autores tales como Krugman (1995), Grossman y Helpman (1990), entre otros. Estos enfoques han llevado a que se distingan en la actualidad dos pautas diferentes, y en cierta medida contrapuestas, en la especialización comercial de los países: la especialización inter-industrial (intercambio de productos distintos) y la especialización intra-industrial (intercambio de variedades diferentes del mismo producto).

Las explicaciones que para cada tipo de especialización nos proporciona el marco teórico actual son diferentes. El caso de la especialización inter-industrial responde adecuadamente a lo que ha venido constituyendo el núcleo central de la teoría clásica y neoclásica del comercio, ejemplificada tradicionalmente por la explicación aportada por D. Ricardo, que demostró que para que dos países comerciasen entre sí y que fuese beneficioso para ambos bastaría con que existiese una diferencia relativa (y no absoluta, como afirmaba anteriormente A. Smith) en los costes de

producción de los bienes. De este modo, la explicación de la ventaja comparativa ricardiana predecía que cada país tendería a exportar aquellos bienes que obtuviese con menores costes relativos (aunque sin lograr explicar el porqué de estas diferencias). Un siglo más tarde, los economistas suecos, Heckscher y Ohlin (H-O) ofrecieron una explicación de estas diferencias de costes relativos aludiendo a las desiguales dotaciones factoriales de los países, aunque hay que reconocer que a partir de una serie de supuestos bastante restrictivos (dos países, dos bienes, no movilidad internacional de los factores,...). En definitiva, este tipo de interpretaciones pueden ayudar a entender, por ejemplo, por qué algunos países exportan determinado tipo de bienes e importan otros (López y Rodil, 2008).

Sin embargo, ni la aportación de Ricardo ni la de H-O sirven para explicar una parte cada vez más importante del comercio internacional: el comercio intra-industrial. De hecho, sus planteamientos resultan incluso contradictorios con la existencia de este tipo de comercio, ya que, de acuerdo con H-O, los sectores exportadores e importadores deben diferir en función de las ventajas (exportaciones) y desventajas (importaciones) que tenga cada país. Esta previsión no se cumple en el país que exporta e importa variedades de un mismo producto (López y Rodil, 2008).

Entre los elementos explicativos que hoy en día nos proporciona la teoría moderna del comercio, a través de los modelos de competencia imperfecta, economías de escala y diferentes variedades, el comercio intra-industrial aparece como resultado de la existencia de rendimientos crecientes, empresas capaces de diferenciar productos sin incurrir en costes adicionales y de consumidores con preferencias diversas. Por una parte, las economías de escala promueven la concentración productiva, originando intercambios comerciales intensos al tratar de abastecer amplias demandas desde un mismo punto de producción. Por otro lado, cada empresa puede diferenciar productos respecto a empresas rivales para segmentar la demanda y mantener así un cierto grado de monopolio sobre su variedad. Finalmente, un requisito imprescindible para que surja el comercio intra-industrial es la existencia de una masa de consumidores finales con diferentes preferencias respecto a las múltiples variedades de producto ofertadas. Esta última condición adquiere notoriedad en las economías con un mayor nivel de desarrollo económico, lo que explica por qué protagonizan este tipo de intercambios (López y Rodil, 2008).

Por otro lado, existen otros procesos que se han ido desarrollando de forma paralela al auge de los intercambios intra-industriales y que, en cierto modo, han resultado impulsados por estos. En este sentido, destacan los avances en la liberalización comercial, en particular de los productos industriales, que se han producido tanto a nivel mundial (GATT, OMC) como regional (UE, TLCAN, CAFTA-DR, ASEAN, Mercosur,...), y que han sido dirigidos sobre todo por la expansión del comercio intra-firma en la búsqueda de la libre movilidad de los bienes tanto intermedios como finales que es favorable a las empresas multinacionales. Algunos trabajos recientes (Navaretti, Haaland y Venables 2002; OCDE 2002, Helpman 2006) introducen este último elemento en el análisis del comercio intra-industrial, centrándose en el papel desempeñado por las empresas multinacionales que se han convertido en las auténticas protagonistas del actual proceso de globalización (López y Rodil, 2008).

En síntesis se pueden identificar tres modelos explicativos del comercio intra-industrial: en primer lugar, el comercio intra-industrial basado en la diferenciación de productos y en las economías de escala (la explicación más general y frecuente); en segundo lugar, el comercio intra-industrial de bienes funcionalmente homogéneos (íntimamente ligado al comercio fronterizo y al comercio periódico o estacional); y, por último, el comercio intra-industrial basado en la brecha tecnológica así como en

el ciclo de vida del producto y en la internacionalización del proceso productivo (comercio intra-firma).

Otra forma de diferenciación es la que existe entre comercio intra-industrial vertical y horizontal. En este sentido, se habla de comercio intra-industrial horizontal cuando dos cadenas de producción independientes llevan al intercambio internacional de bienes de la misma industria con un mismo nivel de elaboración. Por su parte, hablamos de comercio intra-industrial vertical cuando una misma cadena de producción se localiza en diferentes países, dando lugar a la reexportación de bienes (Dussel y León González 2001)

A nivel cuantitativo, se han diseñado indicadores para cuantificar la mayor o menor presencia de comercio intra-industrial en los intercambios de las diferentes economías, entre los que destaca el índice de Grubel y Lloyd (1975). Éste se construye sobre la base de que los flujos comerciales bilaterales entre países se pueden dividir en dos grupos: uno correspondiente al comercio de tipo inter-industrial, y que se refiere al flujo comercial neto (exportaciones netas de un país con el resto del mundo), y otro al comercio de tipo intra-industrial, que coincide con el resto de los flujos comerciales (el flujo total menos el flujo neto). Este índice puede presentar valores entre 0 y 1 en función de la no existencia (valor 0) o existencia total (valor 1) de comercio intra-industrial². Para el cálculo del índice a nivel agregado frecuentemente se utiliza una expresión corregida con el fin de evitar el efecto desequilibrador de la balanza comercial³.

Una de las principales deficiencias que presentan muchos de los indicadores de comercio intra-industrial, como el índice de Grubel e Lloyd, es que están diseñados desde una perspectiva estática, pues no capturan de forma correcta los cambios experimentados en el volumen de flujos intra-industriales. La simple comparación del índice de Grubel y Lloyd para dos momentos puede tener interpretaciones distintas, pues dicha variación del índice depende del saldo sectorial inicial.

Otro aspecto a considerar en la medición del comercio intra-industrial es que puede resultar sensiblemente afectada por el nivel de desagregación. Lo más apropiado es emplear la mayor desagregación sectorial disponible con la finalidad de no catalogar como comercio intra-industrial algo que en realidad es inter-industrial. En el presente trabajo, las fuentes estadísticas consultadas para el caso de Centroamérica ofrecen una desagregación sectorial completa para el nivel de dos dígitos (capítulos) de la base de datos de COMTRADE en su clasificación HS 92 (López y Rodil, 2008).

3. Apertura de la economía centroamericana en el periodo 1960-2009.

Las economías centroamericanas han sido economías pequeñas con importante apertura externa y en las cuales el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones experimentada por otros países de América Latina después de la segunda guerra mundial no fue relevante; más recientemente vivieron guerras civiles significativas en el caso de Guatemala (1960-1996), El Salvador (1970-1992) y

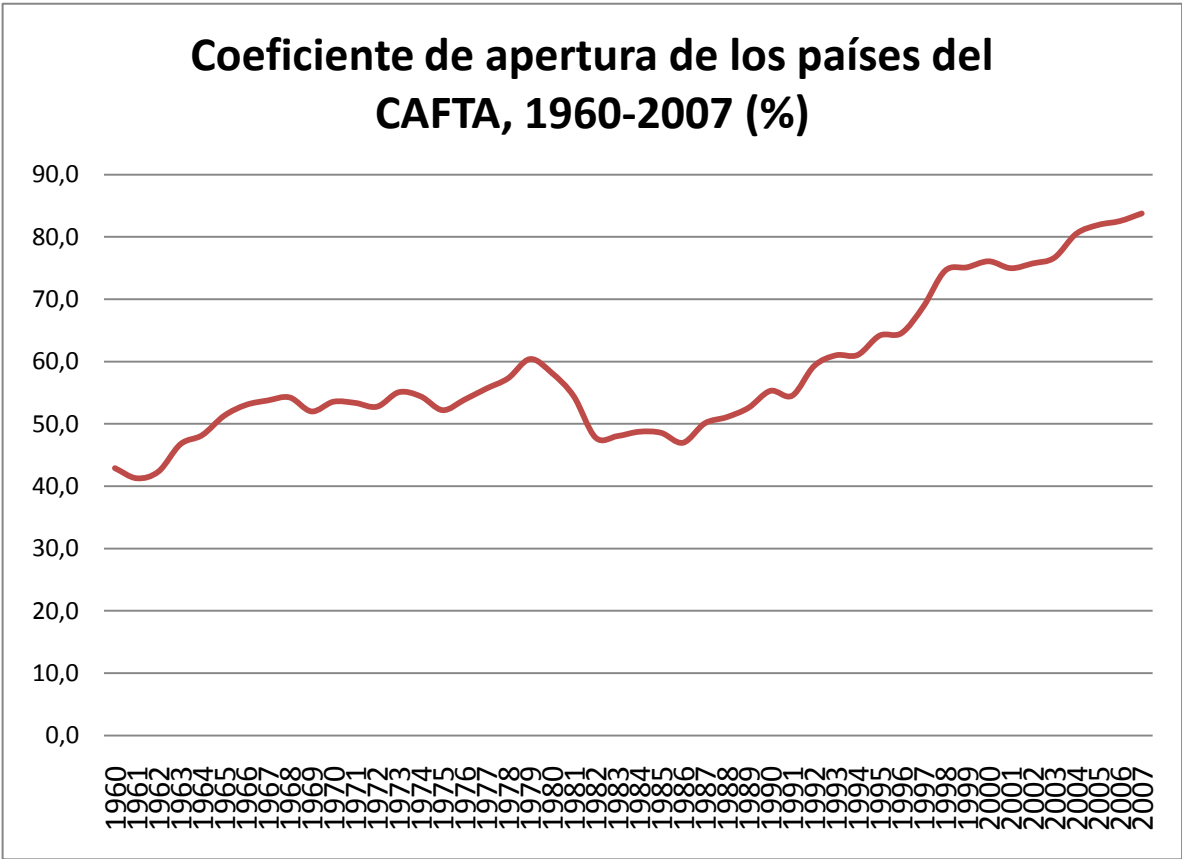
² La fórmula del índice agregado de Grubel y Lloyd es la siguiente: $IGL = 1 - \frac{\sum |X_i - M_i|}{\sum (X_i + M_i)}$, donde X_i y M_i es el valor de las exportaciones e importaciones del sector i respectivamente.

³ La versión corregida del índice agregado de Grubel y Lloyd viene dada por la expresión: $IGL_{\text{corregido}} = \frac{(\sum (X_i + M_i) - \sum |X_i - M_i|)}{(\sum (X_i + M_i) + \sum |X_i - M_i|)}$, siendo X_i y M_i el valor de las exportaciones e importaciones del sector i respectivamente.

Nicaragua (1961-1979), que implicó tanto destrucción de vidas como de medios de vida.

Como resultado de todo este proceso se observa un importante incremento desde 1993 hasta la actualidad en el coeficiente de apertura alcanzando en 2007 niveles en torno al 84%, tal como se puede apreciar en el gráfico 1. No obstante, también es cierto que si bien en 1986 toca fondo el descenso iniciado en 1979, que coincide con el triunfo de la revolución sandinista en Nicaragua, y a partir de ahí inicia el repunte del coeficiente de apertura, lo cierto es que siempre se dio sobre bases altas ya que desde 1960 siempre fue superior al 40 por ciento como corresponde a economía pequeñas y con escasa influencia del proceso de sustitución de importaciones que aconteció en los países con economía mayores en América Latina. Lo cierto es que el “salto” inicia a partir del año 1991, que no sólo coincide con la firma de proceso de paz de El Salvador (1992) y, sino también, posteriormente, con el de Guatemala en 1996.

Gráfico 1. Coeficientes de apertura en los países centroamericanos, 1960-2007



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos Banco Mundial.

En síntesis, y salvando los matices, todo esto da cuenta del acelerado proceso de liberalización de la economía centroamericana, que se plasma en el creciente coeficiente de apertura. Además, detrás de estos cambios se halla una cada vez mayor concentración del comercio exterior de Centroamérica con Estados Unidos (cerca del 40% del comercio total de Centroamérica con el mundo), que en los últimos años se ha visto aminorada debido a la deslocalización productiva de los

proveedores de Estados Unidos hacia nuevos países emergentes y a que la mayoría de los países centroamericanos tienen un comercio que encaja dentro de la anterior división internacional del trabajo, con la excepción de Costa Rica y, en menor medida, El Salvador.

La asimetría entre la economía centroamericana y las de su principal socio comercial (Estados Unidos) es evidente, expresada mediante los niveles de desarrollo tecnológico, volúmenes de los aparatos productivos (no llega ni al 1 por ciento del PIB de Estados Unidos), niveles de distribución del ingreso y del consumo de su población, así como una composición étnica y cultural diferente. En este contexto se puede afirmar que Centroamérica siempre ha mirado hacia Estados Unidos, pues las oligarquías locales han tenido vínculos históricos con ellos desde que eran economías agroexportadoras y que en cierta medida continúan siendo con las excepciones comentadas.

4. Análisis de convergencia en Centroamérica en el periodo 1960-2009

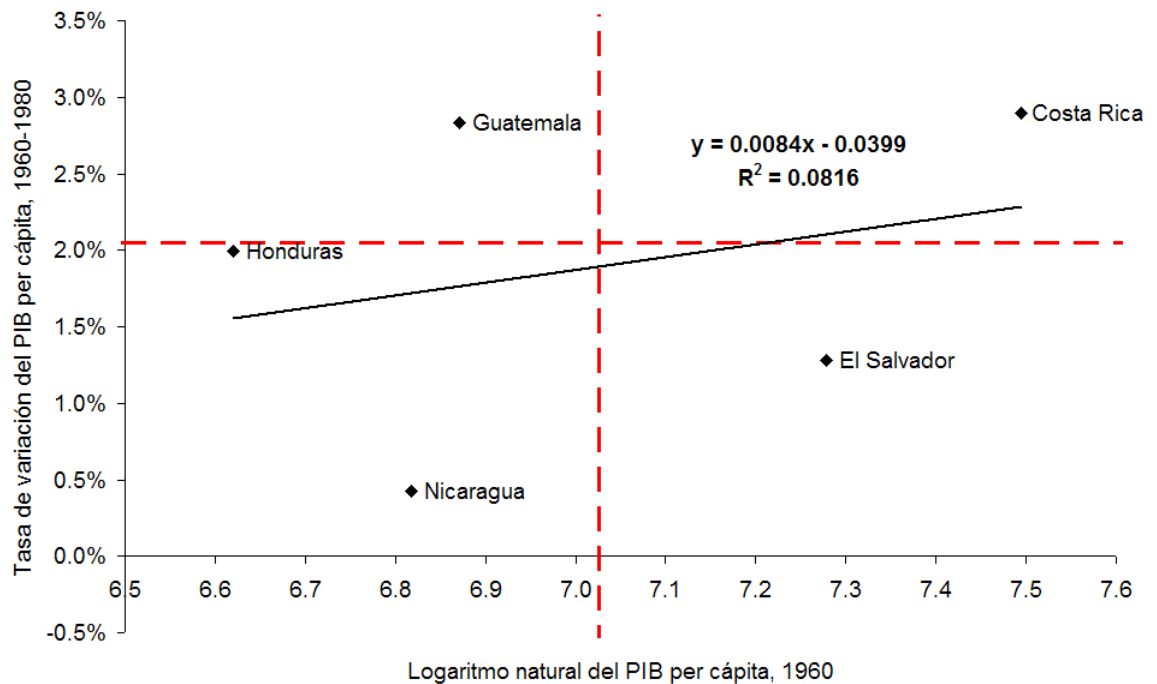
Para analizar si los países centroamericanos inicialmente más pobres consiguieron acortar la distancia respecto a los más ricos de la región dando lugar a convergencia económica, se recurre a la metodología descrita por Barro y Sala-i-Martin (1995), según la cual, dado un modelo lineal del tipo:

$$\left(\frac{y_{i,T}}{y_{i,0}}\right)^{1/(T-0)} - 1 = \alpha + \beta \cdot \ln y_{i,0} + \varepsilon_i$$

un valor negativo y estadísticamente significativo del parámetro β indica la existencia de una relación inversa entre los valores iniciales del producto per cápita expresado en términos logarítmicos, $\ln y_{i,0}$, y el aumento anual experimentado por esta variable durante el periodo considerado. En tal caso, el PIB per cápita habría crecido más en aquellos países donde era menor al inicio del lapso estudiado (convergencia β). Por otra parte, para un conjunto de poblaciones y un periodo de tiempo determinado, se considera que hay convergencia σ si la desviación típica de los logaritmos naturales del producto per cápita, σ_t , se reduce con el paso del tiempo, esto es, si $\sigma_T < \sigma_0$.

Al realizar la prueba de convergencia β para el periodo 1960-1980 con datos de PIB per cápita a dólares constantes de 2000, no se obtuvo evidencia de convergencia, pero tampoco de divergencia, ya que el parámetro de regresión β resultó positivo (0.0084) pero no significativo (p-valor=0.6413). Reproduciendo la tipología de Silva (2003), se puede observar que tanto el PIB per cápita de Guatemala como el de Costa Rica crecieron por encima de la media durante estas dos décadas. Costa Rica partía con ventaja. En 1960 ya disfrutaba del PIB per cápita más alto de la región que, debido a su mayor crecimiento, se habría ampliado en mayor proporción que en los restantes países de la región.

Gráfico 2: Análisis de convergencia β para los países centroamericanos durante el periodo 1960-1980

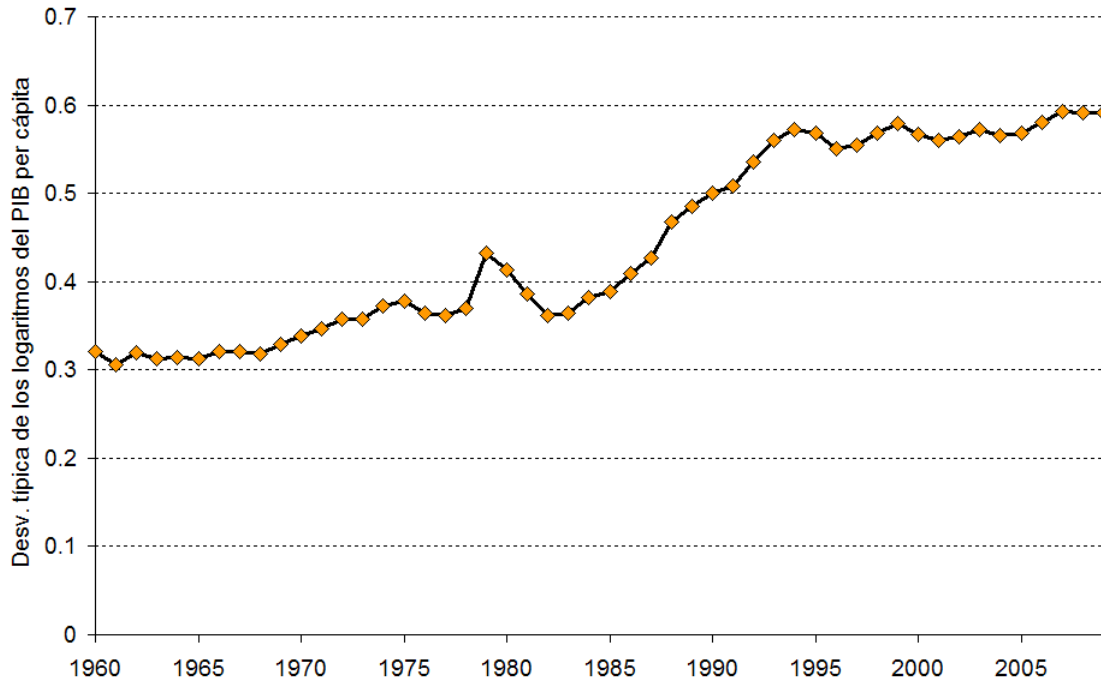


Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos Banco Mundial.

La expansión del PIB per cápita de Guatemala, superior a la media, habría favorecido que este país se aproximara a los más aventajados durante el periodo 1960-1980. Honduras creció ligeramente por abajo de la media pero, al ser el país más rezagado, no logró recortar la brecha con los más ricos. Mientras, El Salvador y, especialmente, Nicaragua tuvieron dinámicas muy pobres durante este periodo. La conjunción de estas tendencias particulares lleva a que no haya evidencia clara de convergencia ni de divergencia β entre los países centroamericanos desde 1960 hasta 1980. En el caso de El Salvador y Nicaragua puede ser atribuible a la destrucción causada por las guerras civiles.

Si se observa la evolución de la dispersión del PIB per cápita de estos países (Gráfico 3), es posible advertir que la misma permaneció prácticamente estable hasta principios de la década de los ochenta, se incrementó en gran medida durante los ochenta y la primera mitad de los noventa, para estabilizarse desde entonces en un nivel que duplica al de 1960. Se identifican, por tanto, tres subperiodos en la dinámica convergencia-divergencia de los países centroamericanos: el primero, ya analizado, que comprende las dos primeras décadas de análisis, 1960-1980; el segundo, entre 1980 y 1995, caracterizado por el incremento de la dispersión; y el tercero, a partir de 1995, con estabilización de la dispersión.

Gráfico 3: Evolución de la dispersión del PIB per cápita: convergencia-divergencia σ

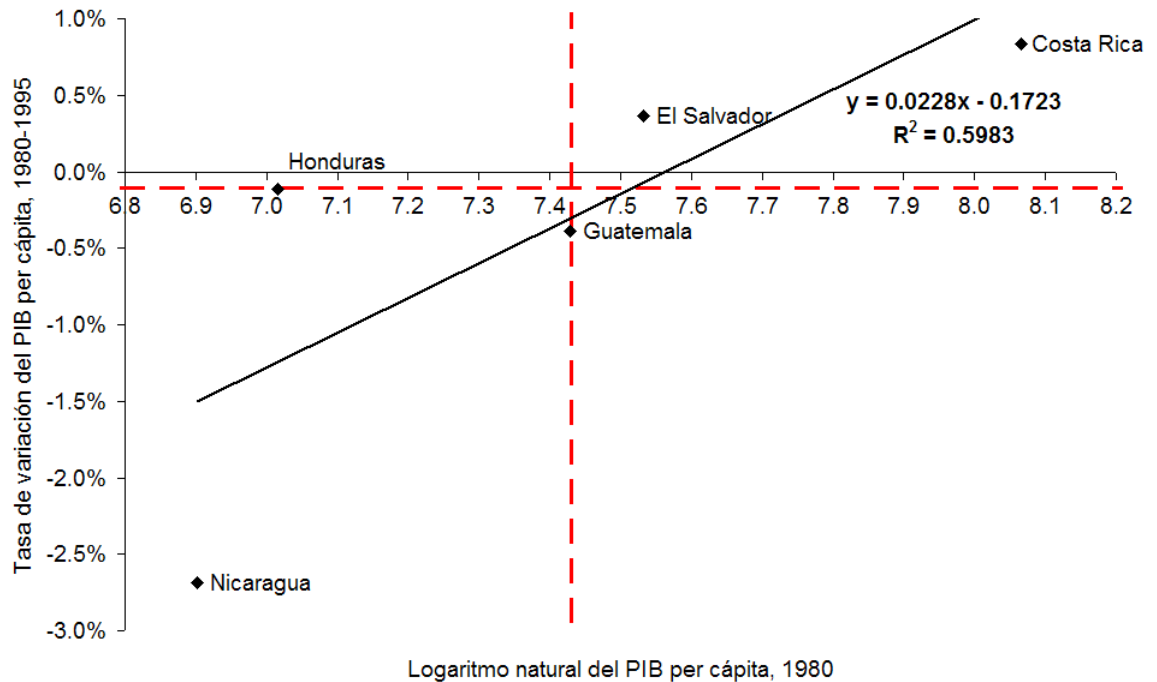


: Elaboración propia a partir de la base de datos Banco Mundial.

Respecto al segundo de los subperiodos, cabe comentar que el crecimiento del PIB per cápita en cada país fue muy inferior al de los demás años contemplados. El mal desempeño de Honduras (-0.11%) y Guatemala (-0.39%), junto con el desplome de Nicaragua (-2.69%), llevaron a que el producto per cápita del área incluso decreciera (-0.10%). La lenta expansión de los dos países más prósperos de la región, Costa Rica (0.83%) y El Salvador (0.37%), explica la tendencia a la divergencia que se observa en estos años.⁴

Gráfico 4: Análisis de convergencia β para los países centroamericanos durante el periodo 1980-1995

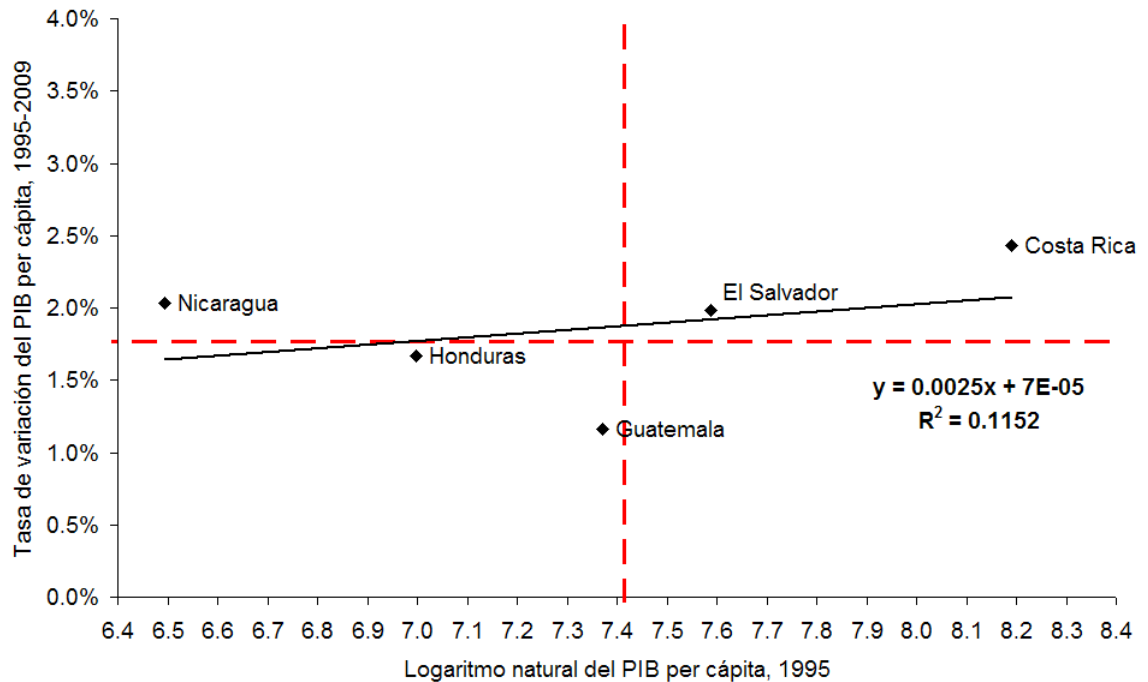
⁴ Al estimar el parámetro β se obtuvo un valor positivo para el mismo (0.0228), con un p-valor=0.1249 que, aunque no permite asegurar la existencia de divergencia ni al 90% de confianza, está mucho más próximo a esta condición que los valores obtenidos para los otros dos subperiodos.



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos Banco Mundial.

Como se ha comentado, a partir de la segunda mitad de la década de los noventa, el proceso de divergencia se interrumpe dando lugar a unos años en los que la dispersión se estabiliza. Desde entonces, se recupera el crecimiento en los cinco países y, aunque Costa Rica sigue presentando las tasas de expansión más altas (2.43%), el buen desempeño de Nicaragua (2.04%) y Honduras (1.67%), los dos países más rezagados de la región, consigue evitar que la brecha no continúe ampliándose, aunque tampoco hay indicios de convergencia. De hecho, al estimar el coeficiente β se obtiene un valor positivo de 0.0025, con un p-valor asociado igual a 0.5762, que no garantiza la tendencia a la divergencia, pero mucho menos a la convergencia. Es el caso de Guatemala es el que experimenta el peor resultado en la región centroamericana el sub-periodo 1995-2009, aun cuando crece en el periodo pero por debajo de la media, al igual que Honduras.

Gráfico 5: Análisis de convergencia β para los países centroamericanos durante el periodo 1995-2009

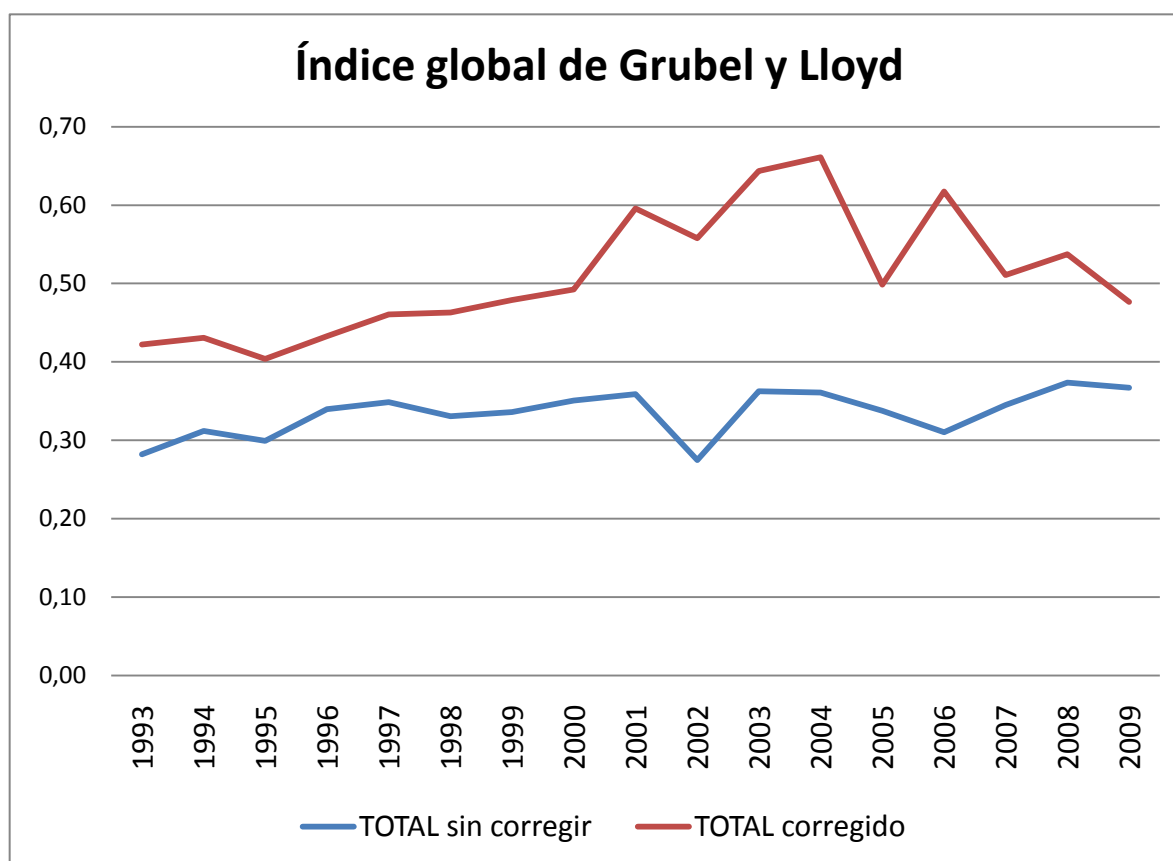


Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos Banco Mundial.

5. El comercio intra-industrial en el comercio de Guatemala con el exterior (1993-2009).

En lo que se refiere al comercio total de Guatemala con el mundo, y partiendo de los datos al nivel de capítulos (dos dígitos), podemos señalar que la evolución del índice global de comercio intra-industrial (índice de Grubel y Lloyd) muestra un aumento a partir de 1993 hasta 2001, pero esa tendencia alcista se ve reducida a partir de 2001, manteniendo un comportamiento errático con tendencia a la baja hasta 2009. Por otra parte, el aumento del comercio intra-industrial entre 1993 y 2009 es reducido (entre 9 y 6 puntos en función del índice sin corregir y corregido, pese a partir de datos bajos). Guatemala exhibe un índice de comercio intra-industrial muy inferior al de México, debido a que se sitúa en el orden del 40-50 por ciento, mientras el último ronda el 70-80 por ciento en el periodo 1993-2006 (López y Rodil, 2008).

Gráfico 6. Evolución del comercio intra-industrial de Guatemala, 1993-2009 (2 dígitos)



Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de COMTRADE.

El gráfico 6 refleja en cierta medida los efectos derivados la recesión de la economía estadounidense a partir de 2001. Este acontecimiento y la recesión de 2008 seguramente están detrás del estancamiento, e incluso retroceso, de la tendencia creciente que se venía observando en el comercio intra-industrial desde 1993 en Guatemala.

Tabla 1. 20 capítulos que más vieron incrementado el índice de comercio intra-industrial. Comercio exterior de Guatemala, 1993-2009.

Cap.	Productos	1993	2009	Dif. 09-93
75	Níquel y sus manufacturas	0.1	60.8	53.4
66	Sombreros, tocados y sus partes	0.1	13.1	33.5
91	Aparatos de relojería y sus partes	1.0	37.6	25.7
24	Tabaco	1.3	39.6	24.0
90	Óptica, fotografía y aparatos médicos	1.4	24.0	19.3
76	Aluminio y sus manufacturas	4.1	66.6	18.9
3	Pescados, crustáceos y moluscos	4.8	67.1	17.9
37	Productos fotográficos o cinematográficos	1.0	9.94	15.6
87	Vehículos terrestres y sus partes	1.0	9.62	15.2
74	Cobre y sus manufacturas	13.6	92.4	12.7
79	Zinc y sus manufacturas	1.5	9.2	12.1
81	Los demás metales y sus manufacturas	0.5	3.1	12.1
29	Productos químicos orgánicos	7.2	39.7	11.3
71	Perlas, metales preciosos y monedas	19.7	98.9	10.6
28	Productos químicos inorgánicos, compuestos de metales preciosos,	8.9	43.8	10.4
13	Gomas, resinas, jugos y extractos vegetales	16.9	73.7	9.7

84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	4.9	18.4	8.6
41	Cueros y pieles	18.4	62.5	7.9
31	Fertilizantes	13.0	39.9	7.3
15	Grasas animales y aceites vegetales	34.8	94.4	6.4

Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de COMTRADE.

Merece ser destacado, en este sentido, la inclusión de sectores que acaparan el dinamismo exportador (e importador) de la economía guatemalteca; como es el caso del sector del Níquel y sus manufacturas (capítulo 75) o del sector aluminio y sus manufacturas (capítulo 76) o cobre y sus manufacturas (capítulo 74) o Zinc y sus manufacturas (capítulo 79) o los demás metales y sus manufacturas (capítulo 81). Estos capítulos nos revelan que Guatemala ha tenido un importante avance en el perfil minero, aun cuando parte de niveles muy bajos.

Así mismo, se pueden identificar un extenso número de capítulos que presentan una clara preponderancia del comercio intra-industrial en el conjunto de sus intercambios. Entre estos capítulos volvemos a encontrar algunos de los más dinámicos desde el punto de vista exportador (perlas, metales preciosos y monedas;...).

Tabla 2. 20 capítulos con mayor índice de comercio intra-industrial en 2009. Comercio exterior de Guatemala.

CODIGO	Productos	1993	2009	TCMA
71	Perlas, metales preciosos y monedas	19.7	98.9	10.6
20	Vegetales, frutas, frutos secos, alimentos preparados	64.3	97.5	2.6
69	Productos de cerámica	98.0	96.4	-0.1
47	Pasta de madera, materias fibrosas celulósicas, residuos	65.4	95.8	2.4
19	Cereales, harina, almidón, fécula o leche y productos	99.4	94.9	-0.3
15	Preparaciones de cereales o leche	34.8	94.4	6.4
74	Cobre y sus manufacturas	13.6	92.4	12.7
42	Manufacturas de cuero y tripa de animales	86.0	92.0	0.4
86	Aparatos mecánicos, calderas y sus partes	36.5	91.8	5.9
12	Semillas y frutos oleaginosos	46.2	91.1	4.3
40	Caucho y sus manufacturas	98.0	90.6	-0.5
56	Guata, fieltro y cordelería	71.0	85.5	1.2
44	Madera y manufacturas de madera	45.7	84.4	3.9
16	Carnes, pescados y mariscos preparados alimenticios	94.1	83.5	-0.7
36	Explosivos, pirotecnia y fósforos	57.5	82.4	2.3
34	Jabones, lubricantes y ceras	76.1	82.2	0.5
21	Preparaciones alimenticias diversas	80.1	81.5	0.1
70	Vidrio y sus manufacturas	99.3	79.4	-1.4
38	Productos químicos diversos	46.4	76.1	3.1
13	Gomas, resinas, jugos y extractos vegetales	16.9	73.7	9.7

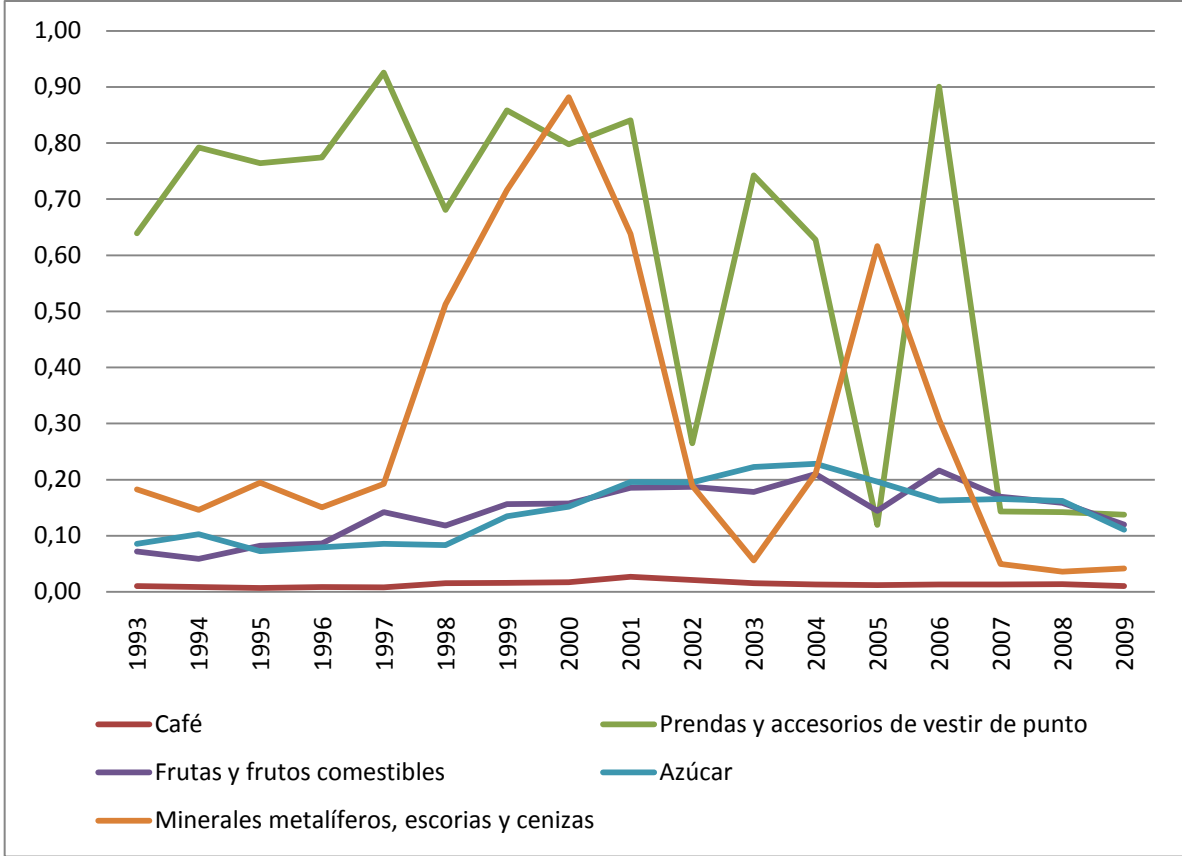
Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de COMTRADE.

Un análisis de los principales productos de exportación de Guatemala nos indica la existencia de un débil comercio intra-industrial; en algunos casos que si tiene un comercio intra-industrial en algunos años elevado (prendas y accesorios de vestir de punto y minerales, metalíferos, escorias y cenizas) tiene un comportamiento sumamente errático, que al parecer es muy sensible a la recesión de su principal socio comercial, los Estados Unidos de América y seguramente a la incorporación

de los textiles al acuerdo de Textiles y vestuario de la OMC y la incorporación de China a la competencia. Además, como se puede comprobar, estos cinco capítulos representan una proporción bastante elevada del comercio exterior de Guatemala con el mundo en 2009 (45.4 por ciento). Si dispusiéramos de datos desagregados a nivel de 4 dígitos (partidas), seguramente se observaría niveles más bajos de comercio intra-industrial en Guatemala y nos revelaría que exhibe un comercio más tradicional que tiene que ver con su anterior inserción agroexportadora y que apenas despunta en algunos sectores como el de prendas de vestir de punto y minerales metalíferos, cenizas y escorias, pero seguramente se trata evidentemente de maquila simple.

Además, detrás del débil nivel de comercio intra-industrial alcanzado en muchas de las partidas más destacadas, se halla un ligero avance que ha tenido lugar en el contexto del proceso de integración de Guatemala en el CAFTA, aunque reciente, revela una tendencia a especializarse en maquila simple, tal como evidencian las variaciones observadas en el índice de Grubel y Lloyd en dos capítulos (prendas de vestir de punto y minerales metalíferos, cenizas y escorias). En los productos tradicionales de exportación de Guatemala (café, frutas y azúcar) el índice de Grubel y Lloyd es increíblemente bajo y nos exhibe que en Guatemala el comercio intra-industrial es incipiente y se refiere algunos rubros con poco peso en las exportaciones aparte de perlas, metales preciosos y monedas.

Gráfico 7. Evolución del comercio intra-industrial de Guatemala en los capítulos 9, 61, 8, 17 y 26, 1993-2009.



Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de COMTRADE.

6. Principales productos de exportación de Centroamérica

En general Centroamérica tiene un patrón de comercio exterior que responde a la vieja división internacional del trabajo, pues se trata de una región del mundo que no interesa tanto como área de expansión del capital ni de los mercados, si acaso cumple algún papel es la de abastecer de algunos postres y vicios del centro (café, frutas, azúcar, etcétera) o maquila de prendas de vestir, que es un proceso de especialización basado en procesos de baja tecnología. Sin embargo, Centroamérica es importante exportador de mano de obra hacia los Estados Unidos de América. La globalización la incorpora más a través de la migración y de los flujos de comercio por el lado de las exportaciones de “postres y vicios del centro” y productos de maquila, que de los flujos de inversión, con la excepción de Costa Rica.

6.1 Guatemala

El comercio relativo a las principales exportaciones de Guatemala representa el 45.4 por ciento de las exportaciones y el 34.2 de las importaciones, una cantidad nada despreciable del comercio exterior de Guatemala. La mayor parte de las primeras se concentra en pocos sectores. El capítulo 9 relativo al café, en 2009, se lleva prácticamente el 12.5 por ciento de todas las exportaciones y si sumamos prendas de vestir de punto, frutas y azúcar más del 40 por ciento, representando las exportaciones tradicionales, café, frutas y azúcar cerca del 30 por ciento, lo que correspondería a un modelo agroexportador.

Tabla 3. Principales productos de exportación de Guatemala en 2009 (datos en %)

Cap.	Productos	1994	2000	2009	% a USA en 2009
9	Café	23	24.3	12.3	32.5
61	Prendas de vestir de punto	0.9	0.8	11.2	95.5
8	Frutas	9.1	9.1	8.9	87.1
17	Azúcar	12	7.5	8.3	18.9
26	Minerales metalíferos, escoria y ceniza	0.1	0.0	4.7	94.7
Subtotal 5 capítulos		45.1	41.7	45.4	62.6

Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente del COMTRADE.

Algo similar ocurre respecto a importaciones, pues sólo cinco capítulos concentran el 45.5 por ciento de las importaciones totales. No se repite ninguno de los capítulos del apartado de las exportaciones, lo cual evidencia un comercio con débil integración intra-industrial y con patrones tradicionales de economía agroexportadora e importadora de manufacturas y combustibles fósiles.

Tabla 4. Principales productos de importación de Guatemala (datos en %)

Cap.	Productos	1994	2000	2009	% a USA en 2009
27	Combustibles	11.5	12.7	19.3	48.5
84	Aparatos mecánicos, calderas y sus partes	10.5	10.0	7.9	43.1
85	Máquinas y material eléctrico	5.9	12.2	7.6	29.5
39	Plásticos y sus manufacturas	4.1	5.0	5.4	37.3
87	Automóviles y tranvías	14.5	10.4	5.3	36.9
Subtotal 5 capítulos		46,5	50.4	45.5	41.7

Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de COMTRADE.

Así mismo, la existencia de pautas prácticamente diferentes en el comercio exterior total refleja la escasa integración y peso del comercio intra-industria en Guatemala. Sin embargo, aquí haría falta un análisis más fino que dé cuenta de los principales sectores de destino de la Inversión Extranjera Directa (IED) procedente tanto de Estados Unidos, como de Asia y México en los escasos capítulos que protagonizan una creciente especialización intra-industrial en Guatemala, algo que pudiera reflejar la conexión existente entre la penetración productiva vía IED (empresas transnacionales) de Estados Unidos, Asia y México en dicha especialización intra-industrial.

6.2 Costa Rica

En el caso de Costa Rica puede observarse que su comercio ha venido evolucionando hacia ciertos sectores manufactureros, pues de los 5 principales productos de exportación en 2009 sólo fruta responde al comercio tradicional y de especialización agroexportadora o de maquila textil de los otros países centroamericanos.

Tabla 5. Principales productos de exportación de Costa Rica en 2009 (datos en %)

Cap.	Productos	1994	2000	2009	% a USA en 2009
99	Productos no especificados	5.3	0.0	24.9	46.0
8	Frutas	29.4	13.9	11.5	32.2
84	Reactores nucleares y <i>boilers</i>	0.7	31.4	11.0	18.6
85	Equipo eléctrico y electrónico	2.5	7.5	10.5	78.2
90	Óptica y aparatos médicos	0.1	3.7	8.8	7.8
Subtotal 5 capítulos		45.1	41.7	45.4	40.0

Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de COMTRADE.

Por otro lado en el rubro de las principales importaciones encontramos que son básicamente manufacturas y combustibles, las cuales absorben el 60.7 por ciento del comercio de Costa Rica con el mundo; se puede apreciar un proceso de mayor concentración en los 5 productos más importantes de importación que por el lado de las exportaciones.

Tabla 6. Principales productos de importación de Costa Rica en 2009 (datos en %)

Cap.	Productos	1994	2000	2009	% a USA en 2009
99	Productos no especificados	0.2	0.0	21.8	0.1
85	Equipo eléctrico y electrónico	8.8	20.3	18.3	59.0
27	Combustibles	9.0	8.3	8.6	56.7
84	Reactores nucleares y <i>boilers</i>	11.1	11.6	7.5	53.2
39	Plásticos y sus manufacturas	5.5	6.0	4.5	42.2
Subtotal 5 capítulos		34.6	46.1	60.7	35.6

Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de COMTRADE.

Como puede apreciarse en las tablas 5 y 6, las importaciones de Costa Rica y las exportaciones de los 5 principales capítulos coinciden en tres: 99, 85 y 84. Eso nos habla de comercio de dos vías o intra-industrial y de un nivel de mayor integración

en la fábrica mundial a partir de determinadas ramas de la industria manufacturera, no es el caso de los demás países centroamericanos.

Dussel (2001), considera que esta evolución se debe al reciente establecimiento de la empresa Intel (1997), que desde entonces (1997-2000) ha realizado inversiones por alrededor de 500 millones de dólares. En 1998-2000 las exportaciones de esta empresa ha aumentado de 380 millones de dólares a alrededor de 3 000 millones. El empleo generado por esta empresa, por otra parte, pasó de 750 a 3 000 trabajadores. Así, Intel concentraba en 1998 el 48.73% de las exportaciones de Costa Rica y el 19.86% de Centroamérica. Se espera que, a mediano plazo, las exportaciones de Intel aumenten aproximadamente un 20% anual.

La caída en la participación de prendas de vestir y textiles es resultado tanto de su propia dinámica como del impresionante aumento exportador de Costa Rica en los rubros de productos no especificados, reactores nucleares, equipo eléctrico y electrónico, así como de óptica y aparatos médicos (capítulos 99, 84, 85 y 90) que, en muchos de ellos, se deben primordialmente a la instalación de Intel en 1997 y sus actividades desde 1998 (Dussel, 2001)

6.3 El Salvador

En el caso de El Salvador puede verse el caso de que ha venido evolucionando hacia un país maquilador de prendas de vestir (de punto y no punto), que en conjunto representaron en 2009 el 35.6 por ciento de sus exportaciones totales; además se ha integrado en manufacturas como papel y cartón y en plástico. Esos son segmentos específicos en los que El Salvador parece integrarse a la cadena de valor agregado en escala mundial, proceso que antes del decenio de los setenta hubiera sido inconcebible.

Tabla 7. Principales productos de exportación de El Salvador en 2009 (datos en %)

Cap.	Productos	1994	2000	2009	% USA en 2009
61	Prendas de vestir de punto	3.1	1.5	30.6	87.7
9	Café	32.1	10.2	6.1	28.8
48	Papel y cartón	7.3	2.8	5.4	2.0
62	Prendas de vestir no de punto	1.4	0.6	5.0	93.6
39	Plástico	2.9	1.9	4.9	5.6
Subtotal 5 capítulos		46.8	17.0	52.1	64-7

Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de COMTRADE

Así, los territorios de países pequeños como El Salvador se integran a las cadenas de valor mundiales en segmentos específicos, que pueden ser catalogados como de integración en procesos de baja tecnología. Se advierte que desde los 1994 hasta 2009 la composición de las exportaciones de El Salvador ha variado mucho y se han desagregado exportadorizado, pues el café que es único que permanece entre los 5 principales productos de exportación, pero ha perdido peso relativo: se ha pasado de la agro exportación a las manufacturas y en éstas una creciente especialización en capítulos vinculados con productos ligados a las prendas de vestir, papel y cartón o plástico, siendo este último también importante en las importaciones.

Tabla 8. Principales productos de importación de El Salvador (datos en %)

Cap.	Productos	1994	2000	2009	% USA en
------	-----------	------	------	------	----------

					2009
99	Productos no especificados	9.5	12.0	15.4	33.9
85	Equipo eléctrico y electrónico	7.7	4.5	7.2	40.7
27	Combustibles	10.0	6.6	6.8	52.7
84	Reactores nucleares y boilers	4.3	3.3	5.2	37.6
39	Plásticos y sus manufacturas	0.1	0.0	4.1	67.2
Subtotal 5 capítulos		31.6	26.4	38.7	42.5

Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de COMTRADE

En relación a las importaciones de El Salvador sigue concentrándose en productos manufacturados y combustibles, pero con un peso menor de los cinco principales por el lado de las importaciones que el de las exportaciones.

En síntesis, parece ser que la integración que ha seguido El Salvador es a través de la maquila textil y otras manufacturas. Es evidente que El Salvador se benefició del U.S. - Caribbean Basin Trade Partnership Act (CBTPA), firmado en el 2000, en donde se da tratamiento de libre comercio (libre de aranceles y cuotas) a los productos de la confección siempre que la hilaza con la que se forma la tela y la tela misma sean de los EE.UU., razón por la que se dice que es un programa "807A+" (Condo, 2004), mientras que también influyó en el desarrollo del Clúster textil el Acuerdo sobre Textiles y Vestuario de la OMC (ATV), aprobado en abril de 1994 en Marrakech, Marruecos. El ATV norma el desmantelamiento progresivo de las cuotas textiles en un período de 10 años (1995-2004), regula el comercio en esta materia y su vigencia termina en el 2005 cuando, en principio, las cuotas textiles han sido eliminadas (Condo, 2004) y en años más recientes al CAFTA.

El Salvador importa casi todo el algodón de Estados Unidos (Condo, 2004), lo cual evidencia que estamos ante un proceso de escalamiento (downgrading) y con la integración a segmentos de la cadena de bajo valor agregado, no es el caso de procesos de escalamiento (Upgrading) con la integración de la cadena de alto valor agregado. Es decir, este proceso de maquila únicamente ha sido positivo en términos de empleos, salarios e ingresos en ciertos sectores y regiones de El Salvador.

6.4 Honduras

En el caso de Honduras puede verse el caso de un país que mantiene un sector básicamente agroexportador, pues en café, frutas, animales y grasas vegetales y animales concentra el 34.5 por ciento de sus exportaciones en 2009, mientras que en perlas, piedras preciosas y metales que también está ligada a la extracción de recursos naturales concentra el 5.6 por ciento haciendo un total de 40.1 por ciento en estos rubros. El único sector de manufactura es el de libros impresos que seguramente trata de maquila simple. En síntesis Honduras es un país que mantiene un fuerte encadenamiento a la anterior división internacional del trabajo y no ha evoluciona hacia un patrón impulsado por las exportaciones manufactureras.

Tabla 9. Principales productos de exportación de Honduras en 2009 (datos en %)

Cap.	Productos	1994	2000	2009	% USA en 2009
9	Café	31.5	16.4	19.7	13.0
49	Libros impresos	0.6	0.0	14.0	99.5
8	Frutas	23.9	27.5	9.6	86.1
71	Perlas, piedras preciosas	0.2	0.0	5.6	99.6

15	Animales y grasas vegetales y animales	1.1	4.1	5.2	2.3
Subtotal 5 capítulos		57.2	48.0	54.0	56.3

Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de COMTRADE

En el caso de las importaciones vemos que básicamente se trata de productos manufacturados y no se repite ninguno en relación a las exportaciones, evidenciando un débil comercio intra-industrial y fortaleciendo la hipótesis de que este país se encuentra anclado en la división anterior y no ha salido del modelo agroexportador y que es un país dependiente de las importaciones de combustibles que son su principal rubro de importación.

Tabla 10. Principales productos de importación de Honduras en 2009 (datos en %)

Cap.	Productos	1994	2000	2009	% USA en 2009
27	Combustibles	13.0	18.3	19.3	44.7
84	Reactores nucleares y boilers	10.1	1.9	7.6	47.1
85	Equipo eléctrico y electrónico	9.0	1.1	7.5	36.5
87	Automóviles y tranvías	9.4	3.3	6.4	39.4
30	Productos farmacéuticos	4.2	0.2	6.0	19.8
Subtotal 5 capítulos		45.7	24.8	46.7	39.9

Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de COMTRADE

6.5 Nicaragua

El comercio de las cinco principales exportaciones de Nicaragua representa el 58.2 por ciento de las exportaciones y el 46.7 de las importaciones, una cantidad nada despreciable del comercio exterior de Nicaragua. Sin embargo, se trata de un comercio centrado en la agro exportación en donde destacan el café y carne y deshechos, es el país de Centroamérica que tiene un patrón de comercio exterior más tradicional, incluso más que Honduras.

Tabla 11. Principales productos de exportación de Nicaragua en 2009 (datos en %)

Cap.	Productos	1994	2000	2009	% USA en 2009
9	Café	21.7	27.2	17.1	44.6
2	Carne y deshechos	18.5	8.8	17.0	35.1
4	Leche, miel, etc.	0.5	3.6	9.2	6.6
3	Pescados y crustáceos	15.1	20.3	7.8	58.1
71	Perlas y piedras preciosas	3.8	3.6	6.9	67.8
Subtotal 5 capítulos		59.7	63.6	58.2	43.7

Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de COMTRADE

Las cinco principales importaciones de Nicaragua se trata de productos manufacturados y destacan los combustibles, pero es significativo el bajo peso de las importaciones de Estados Unidos, pues seguramente Nicaragua es abastecido de petróleo por Venezuela a través del mecanismo denominado Petrocaribe.

Tabla 12. Principales productos de importación de Nicaragua en 2009 (datos en %)

Cap.	Productos	1994	2000	2009	% USA en 2009
27	Combustibles	12.8	17.8	22.2	4.3

30	Productos farmacéuticos	5.8	5.6	8.5	44.9
85	Equipo eléctrico y electrónico	8.0	6.3	6.8	13.2
84	Reactores nucleares y boilers	10.3	8.1	6.2	30.8
87	Automóviles y tranvías	6.8	10.1	5.2	21.3
Subtotal 5 capítulos		45.7	24.8	46.7	17.8

Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de COMTRADE

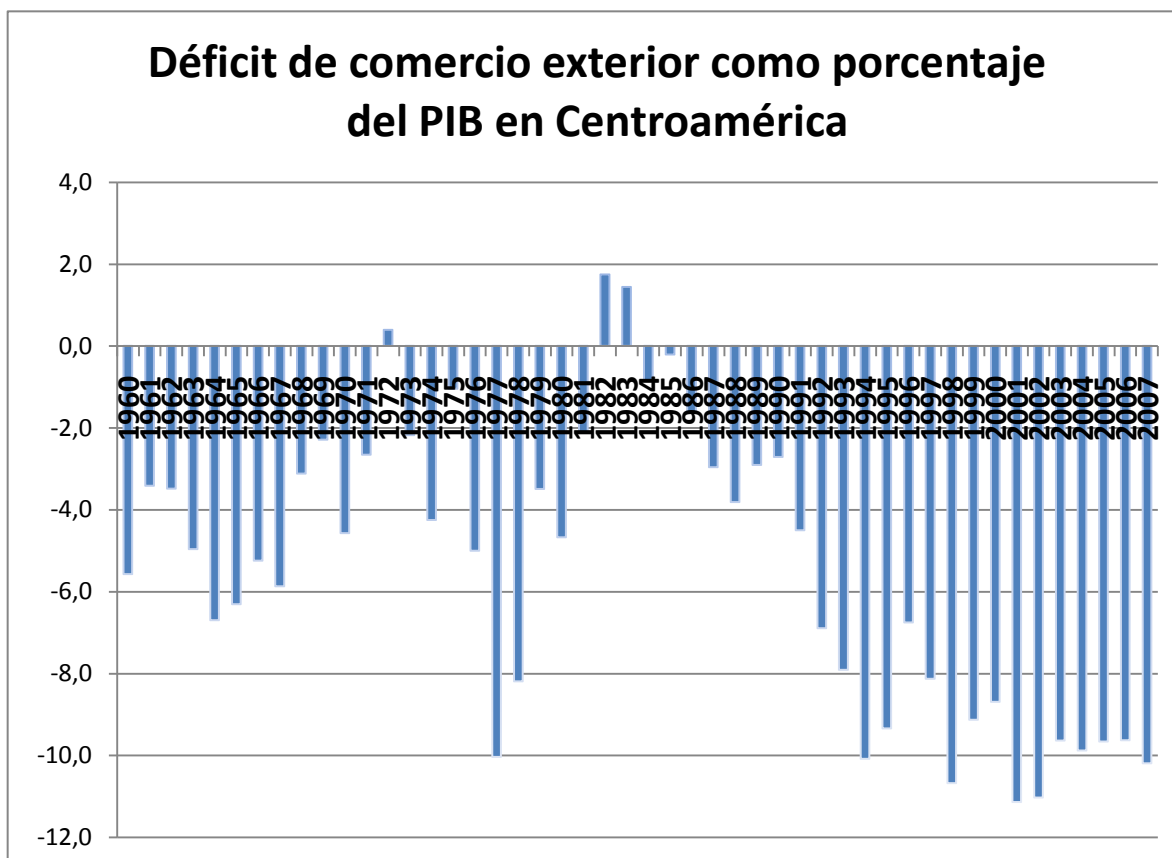
7. Las debilidades del modelo de inserción externa de Centroamérica en el contexto del CAFTA: un esfuerzo de síntesis.

Si se decidiera evaluar los logros del CAFTA mediante el crecimiento de las exportaciones, concluiríamos que aun es muy reciente pero permite ir configurando una tendencia, ya que es el reflejo de la integración subordinada de Centroamérica en el contexto de la globalización, como parte del mecanismo de deslocalización incipiente de parte de alguna industria estadounidense, asiática o mexicana, sobre todo en textiles y algunas manufacturas.

En el sector exportador existe un déficit comercial crónico que se reduce cuando se presentan fenómenos de recesión económica, como la experimentada en 1982 y 1983 con la crisis de la deuda externa que llevó a una recesión en Centroamérica que inició en 1979 y terminó en 1984⁵. Solamente se tiene superávit de comercio exterior en 1972, 1982 y 1983 desde 1960. Éstas son, en síntesis, las debilidades del sector exportador centroamericano, pues si bien es cierto que el sector exportador ha crecido a una tasa de 5.33 por ciento y el PIB a una de 3.8 entre 1960 y 2007 o de 6.8 por ciento de 1990 a 2007 mientras que el PIB lo ha hecho en 4.3 por ciento, también es cierto que las importaciones han crecido ligeramente menos en el periodo 1960-2007 (5.30 por ciento), mientras que en el de mayor apertura (1990-2007) si se han incrementado considerablemente más, han crecido a una tasa promedio anual de 7.3 por ciento.

Gráfico 8. Déficit de comercio exterior de Centroamérica como porcentaje del PIB (%)

⁵ En 1982 se registro la mayor tasa de crecimiento negativa registrada desde 1960 (según datos del Banco Mundial).



Fuente: Elaboración propia con base a datos del Banco Mundial

La globalización por la vía neoliberal y la forma de inserción centroamericana que responde más a la vieja lógica de economía agroexportadora con alguna maquila de escasa significación y en procesos simples que aprovecha el bajo costo de la mano de obra, con la excepción de Costa Rica, ha quedado subordinada exclusivamente a la lógica operativa de las empresas transnacionales y ha profundizado su déficit estructural de comercio exterior desde 1986.

8. Evolución de los indicadores externos de Centroamérica

Haciendo un recuento de la inserción centroamericana en las tendencias globales, podemos observar que consistente con el análisis anterior tenemos que Centroamérica se ha especializado en exportar “postres y vicios del centro”, así como mano de obra barata y de baja calificación y en términos generales no ha podido escapar del modelo agroexportador, excepto Costa Rica y, más recientemente, El Salvador, que por cierto son los que muestran los mejores indicadores en crecimiento del PIB per cápita en el periodo 1980-1995 y 1995-2009.

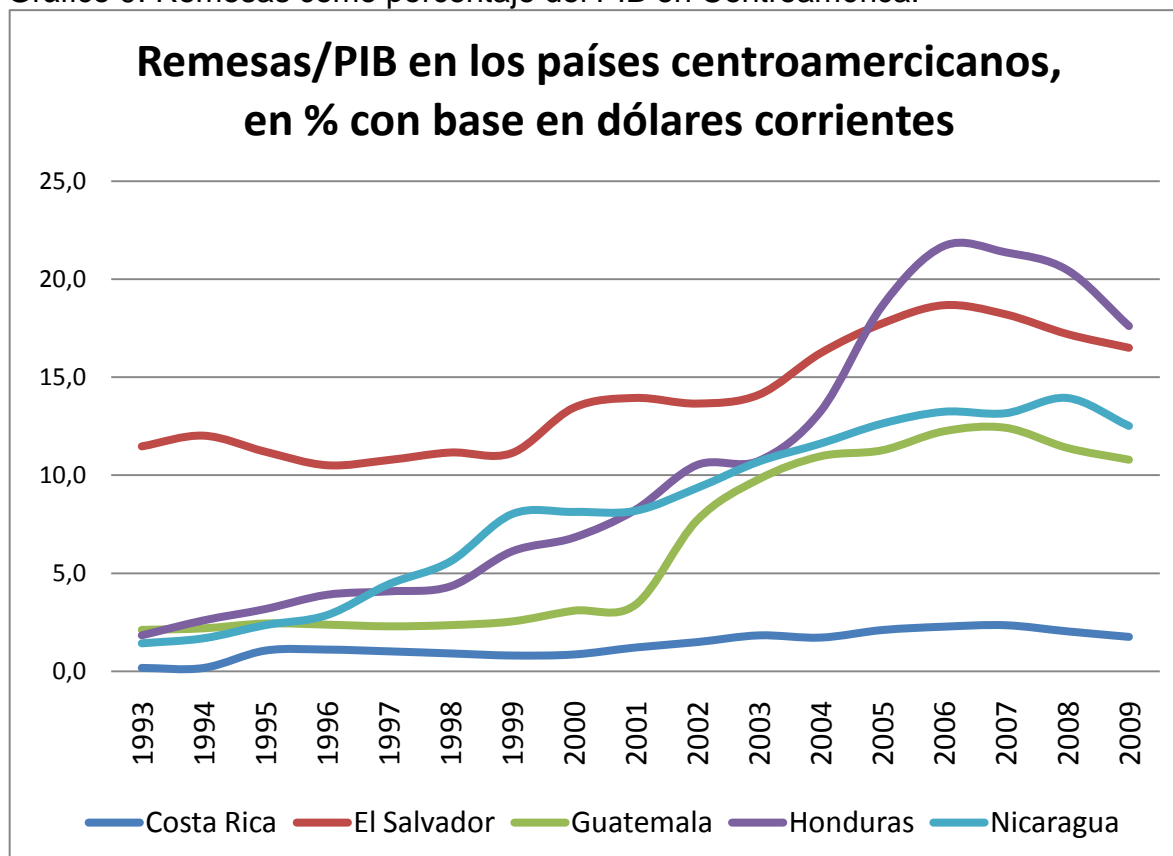
Si analizamos los datos de los principales indicadores del comercio exterior de Centroamérica (los cálculos son elaborados a partir del Banco Mundial y COMTRADE) no encontramos que sólo en Costa Rica la inversión extranjera directa es más importante que las remesas y también en este país las remesas representan un monto muy inferior frente al primer producto de exportación (5.6 por ciento en 2009), mientras en los otros países las remesas son muy superiores al primer producto de exportación, por ejemplo, en El Salvador las remesas son superiores hasta en 198.2 por ciento a las exportaciones de prendas de vestir de punto que es

el primer producto de exportación de bienes e incluso son superiores a los cinco principales productos de exportación en 75.2 por ciento, constituyéndose así en un país que recibe remesas muy por encima de sus principales productos de exportación; lo mismo podemos decir en relación a que las remesas son más importantes que la inversión extranjera recibida.

En el caso de Guatemala acontece algo similar, pues las remesas son superiores en 349.2 por ciento que el valor de las exportaciones de café que es su primer producto de exportación y son 21.9 por ciento superiores a los cinco principales productos de exportación. En Honduras se repite la historia, debido a que las remesas son 377.8 por ciento superiores a las exportaciones de café que es su primer producto de exportación y son 74.4 por ciento superiores a los cinco principales productos de exportación. Nicaragua presenta una condición atípica si se quiere pues las remesas si bien son superiores a 221.7 por ciento a las exportaciones de café que es su principal producto de exportación, son inferiores a los cinco más importantes productos de exportación en 2009 (94.8 por ciento), pero en 2008 eran superiores a los cinco principales productos de exportación y así lo fueron desde 2001. Puede ser que esta situación se deba a que Nicaragua tiene un importante contingente de trabajadores en Costa Rica y que se vieron más afectados por la crisis global en términos salariales y enviaron menos remesas.

Las remesas se han constituido en una fuente importante de divisas para los países centroamericanos, pues en casi todos, con la excepción de Costa Rica, sobrepasa en 10 por ciento del PIB y son más importantes que el principal producto de exportación de los cuatro países (El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) e incluso en 3 de ellos superan a los cinco principales productos de exportación. Parece ser que el cambio estructural más importante que se ha dado en esta sub-región es que se ha convertido en importante expulsor de mano de obra no calificada, con la excepción de Costa Rica, y que se ha agregado al modelo agroexportador anterior que conserva vigencia en al menos 3 países (Guatemala, Honduras y Nicaragua), mientras que, por otro lado, comienzan a transitar a un modelo de exportaciones manufactureras el caso de El Salvador y Costa Rica, en el primero más bien de la industria textil y en el segundo de otro tipo de manufacturas que en buena medida tienen que ver con el establecimiento de la empresa Intel en ese país.

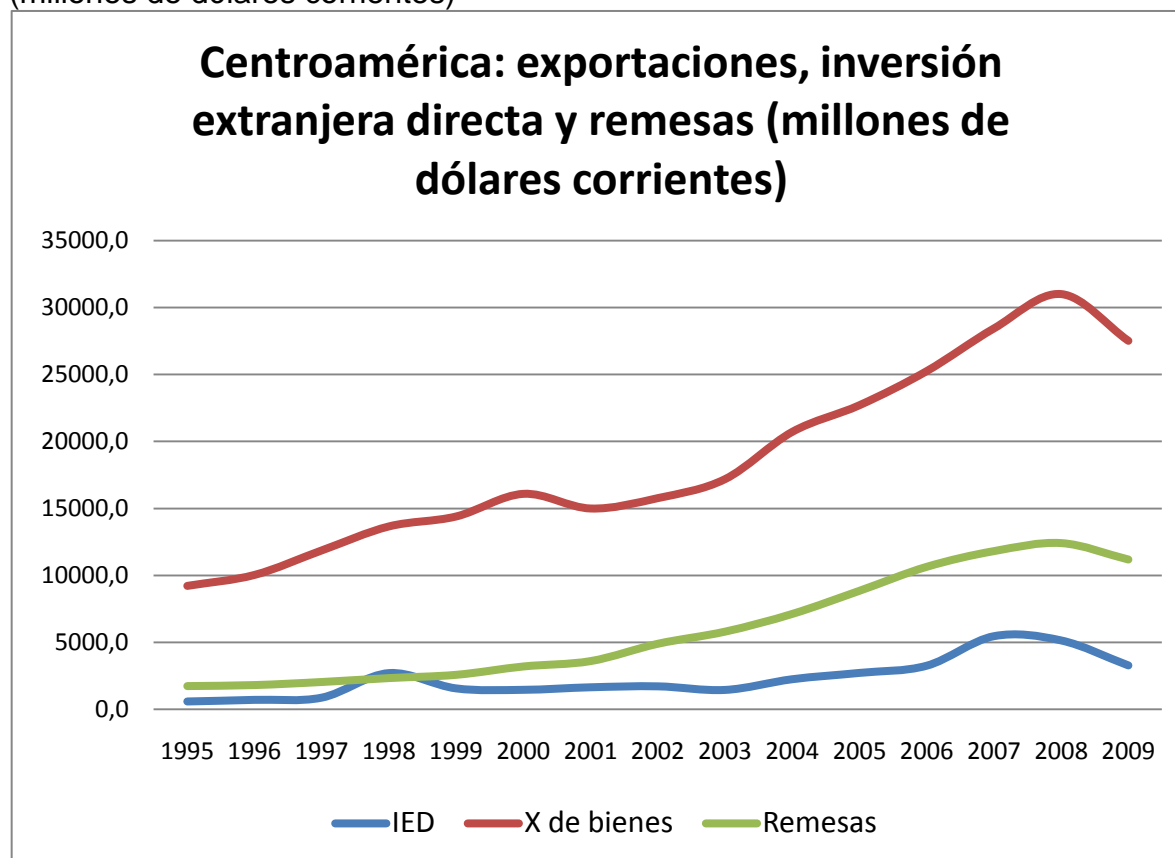
Gráfico 9. Remesas como porcentaje del PIB en Centroamérica.



Fuente: Elaboración propia con base a datos del Banco Mundial.

Las remesas comienzan a ser más importantes en Centroamérica a partir de 2001, con la excepción de Costa Rica en donde las remesas son menos importantes y de El Salvador que lo eran antes de 1993, y son tan significativas que llegan a representar más del 10 por ciento del PIB de la región en 2009 (cálculos con base a la base de datos del Banco Mundial). Es así como el principal cambio estructural de Centroamérica los constituye sin duda la exportación de mano de obra y en algunos países que comienzan a incursionar en el comercio intra-industria de manufacturas, más concretamente Costa Rica y en menor medida El Salvador, pues los demás siguen siendo agroexportadores más exportadores de mano de obra. Es decir, el perfil de estos últimos países nada más se modificó en que se convirtieron en reserva y exportación de mano de obra barata y en el caso de El Salvador en exportador de mano de obra con cambio hacia las exportaciones de textiles y un desplazamiento relativo del sector agroexportador.

Gráfico 10. Centroamérica: exportaciones, inversión extranjera directa y remesas (millones de dólares corrientes)



Fuente: Elaboración propia con base a datos del Banco Mundial

En síntesis, tenemos que en Centroamérica las remesas comienzan a ser más importantes que la IED a partir de 1999 y la brecha se va ampliando hasta 2009 (gráfico 10). Lo anterior nos define en cierta medida el patrón de inserción centroamericana en el proceso de globalización más ligado a la exportación de mano de obra que a la inversión productiva en el país y con peso importante del sector agroexportador y con cambios estructurales en Costa Rica y El Salvador que han pasado de la agro exportación al desarrollo del patrón secundario exportador.

Conclusiones

El análisis efectuado muestra una evolución creciente del índice global de comercio intra-industrial de Guatemala durante los primeros años 1993-2000, con un ligero retroceso de 2001 a 2009, explicable a partir de la recesión de 2001 en la economía estadounidense y la de 2008. En términos globales, el aumento es reducido entre 1993 y 2009 (entre 9 y 6 puntos en función del índice sin corregir y corregido y con el nivel de desagregación empleado y con el bajo nivel del que parte). El nivel alcanzado refleja los problemas de un país subdesarrollado con un fuerte sector agroexportador que no ha podido insertarse en las exportaciones manufactureras que tiene mayor integración intra-industrial.

El comercio intra-industrial aparece en el caso de Guatemala de forma débil, en el marco de la actual globalización, que en el ámbito de la esfera de la producción ha dado lugar a lo que tiende a denominarse como fábrica mundial y en el cual este país está escasamente vinculado y que, en la nueva división internacional del

trabajo, parece que se viene convirtiendo aparte de agroexportador en un país en evolución hacia un patrón minero, algo de industria textil y exportador de mano de obra. El débil comercio intra-industrial en Guatemala con un nivel de desagregación de dos dígitos corresponde a su bajo nivel de desarrollo económico y no parece ajustarse a algo es propio de intercambios entre países con estructuras productivas más desarrolladas y similar nivel de desarrollo (Krugman, 1988), fruto, esencialmente, de la especialización aleatoria generada por el juego de las economías de escala (que, a su vez, determinan la existencia de competencia imperfecta). De hecho, este concepto surge para explicar el crecimiento del denominado “comercio de dos vías” (*two-way trade*) entre países desarrollados especialmente entre aquellos inmersos en procesos de integración.

En el caso de Costa Rica podemos inferir que es el país que ha estado abandonando el modelo agroexportador y se ha convertido en un país que se ha venido especializando en manufacturas en forma creciente y no es importante exportador de mano de obra con lo que contrasta con los demás países de la región. El Salvador es el país que si bien no ha abandonado completamente el modelo agroexportador si ha evolucionado hacia la exportación de manufacturas textiles y con cada vez menor peso de las exportaciones tradicionales como el café. Sin embargo, si es importante exportador de mano de obra. Es decir, hay cambio estructural en la medida que es importante exportador de mano de obra y ha cambiado de la agro exportación a las manufacturas textiles, plásticos y papel y cartón.

Honduras y Nicaragua son países que tienen los mayores rezagos y sufren un proceso de africanización de sus economías. Se caracterizan por mantener el patrón agroexportador con exportación de mano de obra.

En síntesis todos los países centroamericanos son importantes importadores de manufacturas y combustibles e importantes exportadores de productos tropicales (café, fruta, azúcar, etc.) que responden al modelo anterior de la división internacional del trabajo. Los países que han sufrido cambios importantes en el patrón de comercio exterior son Costa Rica y, en menor medida, El Salvador que han evolucionado hacia un modelo secundario exportador y el segundo con importante exportación de mano de obra.

En Centroamérica cada país ha tenido una variedad limitada de opciones según su realidad como países pequeños, agroexportadores e importadores de manufacturas y combustibles, con déficit comercial crónico. Sin embargo, Costa Rica y El Salvador, teniendo en cuenta su patrón de inserción global han evolucionado hacia la exportación de manufacturas. La elección de sectores, que constituye el eje de los esfuerzos de cambio estructural de la política de desarrollo productivo, ha implicado tener en cuenta las ventajas y los problemas asociados a las reducidas opciones que se presentan en pequeñas economías alejadas de los principales flujos de comercio e inversión globales. Habría que señalar que Costa Rica a través del establecimiento de Intel ha logrado insertarse en los sectores que conforman el centro de la revolución tecnológica (industria electro-electrónica) y es quien presenta los mejores indicadores de Centroamérica.

El periodo que va de 1960-1980, el previo al proceso de globalización se caracterizó por no haber evidencia de convergencia β ni de divergencia entre los países del Istmo centroamericano y un donde El Salvador y, especialmente, Nicaragua tuvieron dinámicas muy pobres. El periodo 1980-1995, fue el peor para la región centroamericana, pues el producto per cápita no sólo no creció sino que decreció y estuvo signado por un deterioro de los términos de intercambio, acicateado por la

emergencia de la crisis de la deuda externa, se reflejó en la consecuente pérdida de dinamismo de las economías centroamericanas y sin evidencia de convergencia β . En el periodo siguiente (1995-2009) tampoco hay evidencia de convergencia β , aunque se caracterizó por una recuperación del dinamismo de la región en cuanto crecimiento económico, liderados por Costa Rica y El Salvador. En términos de convergencia σ se puede decir que de 1980 a 1995 se incrementó la dispersión entre estos países y se estabiliza con una ligera tendencia al alza en el periodo 1995-2009.

Es importante hacer notar que los países que se mantuvieron anclados en el modelo agroexportador con ligeros cambios parecen ser los que observaron los peores resultados en el periodo 1980-2009 que comprende los dos subperiodos analizados, 1980-1995 y 1995-2009. El reducido desglose geográfico (Centroamérica-mundo) utilizado hasta ahora en nuestro análisis no ha permitido explorar la posible existencia de pautas comerciales distintas por mercados diferenciados, así como el comercio intra-industrial intra-regional y extra-regional, aun cuando el comercio intra-regional es relativamente reducido.

8. Bibliografía.

- Audretsch, D. B. y M. P. Feldman (1996): "R&D spillovers and the geography of innovation and production", *American Review*, 86: 630-40.
- Balassa, B. (1963): "European integration: problems and issues", *American Economic Review*, vol.30.
- Banco Mundial (Base de datos). <<http://databank.worldbank.org/ddp/home.do> > [Consultada en noviembre de 2010].
- Barro, Robert J. y Sala-i-Martin, Xavier (1995): *Economic growth*, McGraw-Hill, Nueva York.
- COMTRADE (NACIONES UNIDAS): Commodity trade statistics database (1993-2009). <<http://comtrade.un.org/db/> > [consultado en febrero de 2011]
- Condo, Arturo, et. al (2004): *El Sector Textil Exportador Latinoamericano Ante la Liberalización del Comercio*, documento de trabajo del Centro Latinoamericano de Competitividad y Desarrollo Sostenible del INCAE, Costa Rica.
- Dornbusch y Rudiger (1992): "En defensa de la apertura comercial en los países en desarrollo", *Análisis económico* núm. 20, Vol. X, UAM-A, México, D. F.
- Dosi, G. (1988): "Sources, procedures, and microeconomic effects of innovation", *Journal of Economic Literature*, 26: 1120-1171.
- Dussel Peters, E. y León González Pacheco, A. (2001): "El comercio intra-industrial en México, 1990-1999"; *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 7, México, D.F.
- Dussel Peters, E. (2001): *Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de Centroamérica utilizando los programas y la metodología CAN y MAGIC*, CEPAL-ECLAC, México, D.F.
- Fujita, M., P. Krugman y A. J. Venables (1999): *The spatial economy: cities, regions and international trade*, Cambridge, Mass: MIT Press.
- G.M.Grossman y E.Helpman (1990): *Trade, innovation and growth*, American Economic Review (Papers and Proceedings), 80: 86-91, 1990
- Grubel, H.G. e Lloyd, P.J. (1975): *Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products*, London: Macmillan

- Helpman, E. (2006): "Trade, FDI, and the organization of firms", *Journal of Economic Literature*, XLIV: 589-630, 2006.
- Krugman, Paul R. (1988): "La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados", *El Trimestre Económico*, Enero-Marzo, vol. LV (1) nº 217, pp. 41-66.
- Krugman, P. (1995): "Growing world trade: causes and consequences", *Brookings Papers on economic activity*, Vol. 1
- López Arévalo, Jorge y Óscar Rodil Marzábal (2008): "Comercio intra.industrial e intra-firma en México en el contexto de integración de América del Norte (1993-2006)", *ECONOMÍAUnam*, número 13, Facultad de Economía, UNAM.
- Myrdal, Gunnar (1979): *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, (Quinta reimpresión), Fondo de Cultura Económica, México, D.F.
- Navaretti, G.B., Haaland, J.I., Venables, A. (2002): "Multinational corporations and global production networks: the implications for trade policy", *CEPR report for the european Commission*.
- OCDE (2002): "Intra-industry and intra-firm trade and the internalisation of production", *Economic Outlook 71*, Paris
- Rodríguez-Pose, A. y George Petrakos (2004): "Integración económica y desequilibrios territoriales en la Unión Europea", *Eure*, revista latinoamericana de estudios urbanos regionales, mayo/Vol. XXIX, Núm. 089, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.
- Silva, Iván (2003): "Disparidades, competitividad territorial y desarrollo local y regional en América Latina", *Serie Gestión Pública*, núm. 33, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social, CEPAL, Santiago de Chile.
- Storper, M. (1997): *The regional world*, Nueva York: Guilford Press.
- Verdoorn, P.J. (1960): 'The Intra-Bloc Trade of Benelux', in E.A.G. Robinson (ed.), *The Economic Consequences of the Size of Nations*, New York: Macmillan, 291-329.