



**H E M I S f E R I U M**

**Grupo Consultor**

## **LA IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS TIPOS DE EXPORTACIÓN EN EL CONTEXTO CENTROAMERICANO**

Eduardo Gitli  
Randall Arce

Enero del 2001  
Costa Rica

---

*Este artículo será publicado en la Revista Comercio Exterior  
en el primer semestre del 2001*

Correos Electrónicos: [egitli@racsa.co.cr](mailto:egitli@racsa.co.cr), [rmarce@racsa.co.cr](mailto:rmarce@racsa.co.cr)

---

# LA IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS TIPOS DE EXPORTACIONES EN EL CONTEXTO CENTROAMERICANO

Eduardo Gitli  
Randall Arce<sup>1</sup>

## Resumen

*Este artículo presenta una reconsideración de los principales rubros de exportación de los países centroamericanos (tradicionales, a Centroamérica, al resto del mundo y maquila) considerados de acuerdo a su valor agregado nacional. Lo anterior permite medir la importancia relativa de estos sectores productivos dentro de las economías nacionales. Los resultados muestran que las exportaciones tradicionales no han perdido tanta importancia dentro de la estructura exportadora, al mismo tiempo que el mercado intrarregional, se consolida como un importante mercado de destino. A su vez, la industria de la maquila es la actividad productiva de mayor crecimiento, pero no en las magnitudes en que la contabilización tradicional de las exportaciones nos indica.*

## 1. INTRODUCCIÓN

En los últimos treinta años las exportaciones centroamericanas se han clasificado para fines analíticos según sean tradicionales o no tradicionales, en donde estas últimas no se han definido exactamente, sino que se han considerado como un “residuo” que incluye todas aquellas exportaciones que no sean tradicionales<sup>2</sup>. Esto ha dado lugar a no pocos conflictos de clasificación, en términos de cuando un producto deja de ser tradicional, debido a sus características como bien final.

En este artículo, no se utiliza esta definición clásica, sino que dividimos las exportaciones en cuatro categorías: **a) tradicionales**, **b) Centroamérica**, **c) no tradicionales al resto del mundo** y **d) maquila**. Lo anterior se justifica porque los programas de promoción de exportaciones ejecutados en la región, se han enfocado sobre estos cuatro grupos de productos.

---

<sup>1</sup> Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible, Universidad Nacional, Costa Rica. Los autores agradecen los comentarios de Henry Mora y Francisco Sorto.

<sup>2</sup> Con algunas diferencias entre los países centroamericanos, los productos tradicionales son: café, banano, cacao, caña de azúcar y camarones. En los cuadros anexos, se especifican cuales son los productos tradicionales en cada uno de los países del área.

En este sentido, durante la época de la posguerra, se desarrolló una política comercial con un fuerte enfoque industrial bajo el modelo de sustitución de importaciones, siguiendo la idea de Prebisch de que lo importante era fortalecer la industria local y después dirigirla al contexto regional, con el objetivo de romper la dependencia centro-periferia (Rodas, 2000). Posteriormente, durante la primera mitad de la década de los ochenta, se comenzaron a promover las exportaciones no tradicionales, dirigidas a terceros mercados, guiadas las naciones por el propósito de diversificar la estructura productiva exportadora, y por lo tanto, reducir la dependencia de los productos tradicionales, reduciendo los impactos domésticos de las fuertes fluctuaciones en los precios de los mismos. Por último, se recurrió a la promoción de la maquila como un recurso para generar fuentes de empleo, frente a un crecimiento de las exportaciones no tradicionales que no podía aumentar el empleo a las tasas socialmente requeridas.

Sin embargo, las políticas de promoción de exportaciones desde los años ochenta dejaron de lado el fomento a las exportaciones dirigidas a la región. A la vez, si bien es cierto que se logró una diversificación de las exportaciones, también es cierto que muchos de los nuevos productos están basados en recursos naturales, y no incluyen un fuerte proceso de industrialización. Como corolario, tenemos una situación en la cual la actividad maquiladora se ha convertido en el pilar fundamental de la estructura exportadora de estas economías. A pesar de esto, los escasos eslabonamientos productivos de la maquila, y consecuentemente el reducido valor agregado, ocultan el impacto real de esta actividad productiva sobre el resto de la economía de cada uno de los países de la región.

En este sentido, el hecho de que las exportaciones sean contabilizadas a valor final y no a valor agregado, impide establecer claramente cuales son los sectores productivos que más están contribuyendo al crecimiento de la economía en su conjunto. Es decir, en qué actividades productivas se está utilizando de manera más importante, recursos y mano de obra de origen nacional, y por lo tanto, el dinamismo de esta actividad, pudiera transferirse a toda la economía

Por lo tanto, una reconsideración de las exportaciones a valor agregado y no a valor final, para los diferentes tipos de exportación, permite establecer más claramente cuales sectores productivos y cuales mercados de destino, son importantes dentro de la estructura exportadora, en términos del impacto que esas exportaciones tienen sobre la economía en su conjunto. Este es precisamente el objetivo principal de este artículo, transformar las estadísticas de exportación, de valor final a valor agregado, y obtener las implicaciones necesarias de este cambio de contabilización (véase el recuadro 1).

Este artículo comienza con una breve descripción de las políticas internas y externas, que ayudaron a promover el crecimiento exportador en los países centroamericanos. Se continúa con una evaluación del comportamiento de las exportaciones durante la década de los noventa, los problemas generados por la contabilización de las mismas a valor final y no valor agregado, y una conversión, de los principales tipos de exportación a valor agregado, para cada uno de los países del área. Posteriormente se profundiza en el análisis de las exportaciones dirigidas a

Centroamérica, y se realiza una reflexión sobre el cambio en la estructura exportadora costarricense a partir de la llegada de Intel. Al final, se presentan las principales conclusiones.

**Recuadro 1**  
**Sobre los conceptos de valor agregado y**  
**valor agregado nacional**

El *valor agregado* es un concepto claramente establecido en la contabilidad social. Corresponde a la diferencia entre el valor de la producción y el valor de los insumos intermedios utilizados en el proceso productivo. Por tanto equivale a los pagos por concepto del uso de los factores y depreciación. Contiene por ejemplo: sueldos y salarios, honorarios, pagos de regalías y el beneficio contable de la empresa.

El concepto de “*valor agregado nacional*” en cambio, es utilizado en las discusiones de política comercial, y es menos riguroso que el anterior. En este nuevo indicador se le agrega al valor agregado definido anteriormente, el valor de los insumos producidos localmente. En términos estrictos, el resultado no es un *valor agregado*, pero da una idea menos sesgada de lo que queda en el país, que cuando las exportaciones se contabilizan a valor final.

Finalmente, ambos conceptos tienen el problema de que contienen los beneficios tanto de empresas nacionales como transnacionales. En la mayor parte de los casos, estos últimos suelen remitirse al exterior, de manera que no debieran constituir parte del *valor agregado nacional*. En este sentido, las mediciones que se utilizan en este trabajo para el *valor agregado nacional* contienen todos los beneficios generados por las empresas y esto puede sesgar las conclusiones.

## **2. POLÍTICAS PARA PROMOVER LA INSERCIÓN INTERNACIONAL**

El desarrollo exportador de los países centroamericanos ha estado influido durante la segunda mitad del siglo XX, por al menos tres elementos importantes: a) el fuerte proceso de integración regional ejecutado a partir de los años sesenta, donde la política de sustitución de importaciones fue un elemento clave, b) las medidas de promoción de exportaciones hacia fuera de la región desarrolladas a partir de la época de la crisis política y de la deuda desde los ochentas, y c) las políticas estadounidenses incluidas en la Iniciativa para la Cuenca del Caribe.

A continuación, analizamos brevemente algunas de las principales características de estos factores, como forma de contextualizar la dinámica dentro de la cual se ha producido el desarrollo exportador de los países centroamericanos.

## 2.1. La cuestión regional

La integración centroamericana tuvo su origen formal el 13 de diciembre de 1960 cuando se firmó el Tratado General de Integración Centroamericana. Este entró en vigencia en junio de 1961 para El Salvador, Guatemala y Nicaragua, para Honduras en abril de 1962 y para Costa Rica en noviembre de 1963. Los aspectos fundamentales del mismo fueron crear:

- a) Una zona de libre comercio para los productos originarios de Centroamérica.
- b) Un arancel uniforme aplicable a las importaciones de terceros países,
- c) Un régimen uniforme de incentivos fiscales al desarrollo industrial, y,
- d) Un instrumento de financiamiento y promoción del crecimiento económico integrado (constituido por el Banco Centroamericano de Integración Económica.)

Esta integración se produjo en un contexto de elevadas tasas de crecimiento de las exportaciones, que entre 1960 y 1977 llegaron en promedio al 14.7 por ciento para toda la región, mientras que para Latinoamérica el crecimiento fue del 11.2 por ciento en el mismo período. Sin embargo, la crisis de la deuda, y la agudización de los problemas político militares de la región, llevaron a una reducción de la actividad económica y también de la vinculación comercial entre los países (Gitli, 1996).

Es hasta 1987, cuando la integración centroamericana vuelve a tomar fuerza, con los procesos de pacificación regional. De esta manera, el “Procedimiento para establecer la paz firme y duradera en Centroamérica” –conocido como *Esquipulas II-*, es la base de la renovación del proceso integracionista. La firma del Protocolo de Tegucigalpa en 1991, constituye el inicio de la segunda etapa de la integración del área.

En 1993, mediante el Protocolo al Tratado General de Integración Económica (Protocolo de Guatemala del 29 de octubre), se establece la meta de lograr una unión económica centroamericana a través de un proceso gradual y flexible. También se comprometen los países de la región a implementar un servicio aduanero común, así como también la libre movilidad progresiva de la mano de obra y los capitales. Sus principios básicos son: la legalidad, el consenso, la gradualidad, la simultaneidad y la complementariedad. La unión económica se alcanzaría en forma gradual y flexible, manteniendo los compromisos de perfeccionamiento de la zona de libre comercio; coordinación y armonización de relaciones comerciales externas, hasta alcanzar una política conjunta; perfeccionamiento del Arancel Centroamericano de Importación (aplicable a terceros); establecimiento de la unión aduanera; procurar la libre movilidad de los factores productivos; e integración monetaria y financiera.

En este sentido, de acuerdo con Tavares (1999) la coordinación de políticas comerciales ha tenido cierto éxito, especialmente cuando los países centroamericanos han presentado un frente común en las discusiones comerciales hemisféricas, tal como las

reuniones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y en las negociaciones comerciales con Chile y República Dominicana.

A pesar de lo señalado anteriormente, la consolidación del proceso de integración regional, no es tan clara como pareciera. Por una parte, no parece haber una alta prioridad de parte de Costa Rica, sobre sus intereses en fortalecer este proceso. Por otra parte, a pesar de los procesos de pacificación, en la región continúan dándose disputas políticas entre los países, primordialmente por razones fronterizas, lo que indudablemente, obstaculiza el proceso de integración del área.

## ***2.2. La promoción de exportaciones a terceros mercados y la política estadounidense***

En la época en que la integración regional sufría serios problemas debido a la crisis internacional de pagos y a los conflictos armados del área, los países centroamericanos comenzaron a ejecutar programas de promoción de exportaciones a terceros mercados. La idea básica consistía en diversificar la estructura exportadora del país, para hacerla depender menos de los productos primarios tradicionales, que habían venido sufriendo fuertes descensos en sus precios. Lo anterior, como una forma de intentar promover de mejor manera, el progreso económico y social de los países, es decir, como parte de una estrategia de desarrollo (Maizels, 2000)<sup>3</sup>.

Como parte de estos programas se incluyeron las modalidades de zonas francas de procesamiento industrial, de admisión temporal para el perfeccionamiento activo o de drawback. Bajo estos regímenes, la exoneración del impuesto sobre la Renta se convirtió en uno de los principales incentivos. En los casos de Costa Rica, El Salvador y Nicaragua se agregó otro esquema promocional orientado hacia las exportaciones fuera de la región bajo la forma de leyes de promoción de exportaciones, dentro de las cuales el componente de subsidios explícitos fue fundamental (Gitli y Arce, 2000b). De esta forma, dentro de los programas de promoción de exportaciones de los países del área durante la década de los noventa, el fomento a las ventas intrarregionales se dejó de lado.

De forma paralela a los programas ejecutados por los gobiernos centroamericanos, Estados Unidos promulgó en 1983 la Ley de Recuperación Económica de los países de la Cuenca del Caribe (CBERA, o mejor conocida como Iniciativa para la Cuenca del Caribe -ICC), como una forma de responder a la inestabilidad política de la región y a la confrontación Este-Oeste. Como resultado de la misma, se produjo una mejora en el nivel de las exportaciones de los países centroamericanos, especialmente en productos no tradicionales. Al mismo tiempo, USAID comenzó un programa de ayuda al desarrollo de la “producción compartida” (maquila) en Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras, no así en Nicaragua debido al embargo comercial estadounidense sobre este país.

---

<sup>3</sup> De esta forma, el énfasis en el combate contra el deterioro de los términos de intercambio pasaría de la sustitución de importaciones a la promoción de exportaciones.

Una parte muy importante de los esfuerzos de promoción estuvo dirigida a los productos de la confección, que no estaban incluidos en la ICC, lo cual se volvió más claro cuando en 1986 apareció un nuevo programa, no directamente ligado con la ICC, pero sí con el espíritu de esta iniciativa. Este programa fue el de Niveles de Acceso Garantizado (GAL, por sus siglas en inglés), el cual permitió que cuando la tela ha sido producida y cortada en Estados Unidos y después cosida en los países de la Cuenca del Caribe, quede *relativamente* libre de cuotas de importación.

A finales de 1990, un beneficio adicional fue incluido en la ICC: los bienes producidos bajo el régimen de producción compartida, excepto los productos de la confección comenzaron a ingresar a Estados Unidos sin arancel. Esta ampliación produjo cierta diversificación hacia de la industria del calzado, especialmente en República Dominicana, pero en los países de América Central, no produjo cambios reales.

Más recientemente, la Ley de Comercio y Desarrollo del 2000, amplió las preferencias para algunos productos de la confección, a los que se les garantizaron cuotas para el ingreso al mercado estadounidense, así como la eliminación de arancel a la maquila de productos de la confección. Lo anterior redundará en un fortalecimiento de la actividad maquiladora de exportación al mercado estadounidense.<sup>4</sup>

En el caso del mercado europeo, los productos agrícolas e industriales centroamericanos ingresan con un tratamiento preferencial brindado por la Unión Europea, aunque para los productos industriales, el tratamiento especial es mucho más reciente que el aplicable a los productos agrícolas. En la estructura exportadora centroamericana, las ventas dirigidas al mercado europeo representaron en 1995, un 30 por ciento de las ventas totales. Estas exportaciones centroamericanas a Europa están fuertemente centradas en productos agrícolas, los cuales representaron en 1995 un 86.4 por ciento de las exportaciones totales. Dentro de este rubro se presentan de manera importante los productos tradicionales así como los productos no tradicionales de origen agrícola. De esta forma, solamente un 13 por ciento de las ventas regionales a la Europa, fueron de origen industrial (Fallas, Gitli y Vargas, 1997).

### **3. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES**

#### ***3.1. Resultados generales de la promoción de exportaciones***

Como resultado de las acciones internas y externas de promoción de exportaciones, la industria de la maquila se ha vuelto el centro fundamental de la estructura exportadora, y dentro de esta, la industria de la confección es la de mayor

---

<sup>4</sup> Además, para el calzado, atún, petróleo y derivados, relojes, y los productos de cuero (“planos”, como billeteras) el arancel será el mismo que el de México, siempre que cumplan con las normas de origen del TLCAN. Además, para aquellos productos agrícolas especialmente sensibles, como el azúcar, la carne, los jugos congelados, el tabaco y los estuches de joyas, que estaban sujetos a cuotas y luego fueron arancelizados, no sufren ningún cambio en la nueva legislación, por lo tanto, no tienen paridad con el TLCAN (Gitli y Arce 2000a).

importancia<sup>5</sup>. Al mismo tiempo, el mercado estadounidense se ha consolidado como principal destino de las exportaciones regionales, dirigiéndose hacia el mismo alrededor del 40 por ciento del total exportado a valor final y sin incluir maquila<sup>6</sup>. De este total, aproximadamente un 80 por ciento corresponde a exportaciones de productos de la confección.

Sin embargo, este patrón exportador ha sido sumamente criticado debido a los escasos encadenamientos productivos generados con el resto de la economía doméstica, lo que ha provocado que el gran dinamismo del sector exportador, no resulte en un alto dinamismo de la economía en su conjunto (Gitli, 1997)<sup>7</sup>. Unido a lo anterior, la exoneración de la mayor cantidad de impuestos para las firmas ubicadas en alguno de los regímenes especiales creados, ha generado una situación en la cual, los sectores más dinámicos de la economía, no están contribuyendo al financiamiento del fisco, con lo que el sector público ha visto restringida de manera importante sus posibilidades de generación de ingresos.

En lo que respecta al proceso de diversificación de las exportaciones Gabriele (1997) concluye que este fortaleció el papel de las exportaciones no tradicionales agrícolas, al mismo tiempo que no se evolucionó en el sector industrial hacia ramas que utilizan intensivamente la tecnología y el capital humano. Por lo tanto, la estructura exportadora de estos países, sigue dependiendo fuertemente de sectores bastante vulnerables y poco dinámicos.

De esta manera tenemos una situación en la que los países de la región, han evolucionado hacia un patrón productivo en el que el capital humano de alta calificación, así como el componente tecnológico no son necesarios, por lo que el perfil de desarrollo de estas economías, no se ve modificado de manera importante.

### ***3.2. Los problemas de medición***

Los flujos comerciales –exportaciones e importaciones- siempre se han contabilizado a valor final, distinto a lo que sucede con la contabilización del Producto

---

<sup>5</sup> En el caso costarricense se presenta una mayor diversificación de la estructura productiva, sobre todo con la llegada de INTEL en 1997. Este tema se analiza más adelante.

<sup>6</sup> Cuando se agrega la maquila a su valor final a esta contabilidad, la proporción de las exportaciones que se dirigen hacia Estados Unidos supera el 50 por ciento.

<sup>7</sup> Mortimore (1999) considera problemática la concentración en exportaciones de productos de la confección, debido a que estas “son una combinación de elaboración especial, bajos salarios y acceso especial.... Por lo tanto, no causan en el Caribe los efectos deseados en materia de desarrollo. Por lo tanto, en lugar de profundizar el proceso de industrialización Caribeño, lo que hacen es frustrarlo”. Buitelaar et al (1999) refuerzan este argumento al señalar que “para avanzar por la senda del desarrollo sostenible con equidad social, parece necesario transformar la maquila textil en una actividad cada vez más competitiva mediante el aumento de su productividad y el valor agregado de su producción. La evolución de las industrias maquiladoras hacia actividades que requieren una fuerza de trabajo más calificada es posible, como lo demuestra el caso mexicano, y se hará inevitable cuando las presiones sobre el mercado laboral hagan subir los salarios reales, como lo ilustra el caso de Costa Rica. Pero esto no sucederá automáticamente y menos aún en países carentes de instituciones que respalden tal proceso”

Interno Bruto, la cual se realiza a valor agregado. El hecho de considerar los datos a valor final oculta las verdaderas dimensiones de los flujos comerciales, ya que no considera la vinculación real de las diferentes actividades productivas, con el resto de la actividad económica interna. En otras palabras, no se está diferenciando entre aquellas actividades que incorporan un alto contenido de valor agregado nacional, y aquellas que no lo hacen.

Por ejemplo, consideremos un producto agropecuario, del que se exporta \$100 al año, y un producto industrial del que se exporta \$250 al año. El producto agropecuario utiliza gran cantidad de insumos nacionales, lo que implica que el valor agregado nacional del mismo es de un 75 por ciento de su valor total, por lo tanto, sus exportaciones consideradas a valor agregado serían de \$75 dólares. Por otra parte, para la elaboración del bien industrial, se utilizan muchos insumos importados, por lo que su valor agregado nacional es de solamente un 25 por ciento del valor total del producto, y esto implicaría que las exportaciones a valor agregado serían de \$62.5. Es decir, bajo la consideración de las exportaciones medidas a valor agregado, las exportaciones más importantes para el país serían las del producto agropecuario, y no las del bien industrial. Esta reconsideración, cambia de manera importante las conclusiones que se obtienen con respecto a la estructura exportadora de un país, y los impactos de los diferentes sectores productivos sobre el desarrollo nacional<sup>8</sup>.

A lo largo de este documento utilizamos el indicador de “contribución al crecimiento”, para mostrar la importancia estructural que tienen ciertos tipos de exportación, así como los cambios en las mismas. Debido a lo anterior, instamos al lector a revisar el recuadro 2, para una explicación de lo que mide este indicador, así como de su importancia práctica.

### ***3.3. Las exportaciones consideradas a valor agregado***

A continuación se presenta un breve análisis de la evolución de las exportaciones de cada uno de los países centroamericanos, consideradas a valor agregado, para el período comprendido entre 1990 y 1999. Los principales elementos de análisis se reportan en el cuadro 1, mientras que en los cuadros anexos se encuentra información más detallada para cada uno de los países.

Para estas estimaciones se hicieron algunos supuestos bastante heroicos. Para Costa Rica y El Salvador se utilizaron matrices insumo-producto nacionales. Para el resto de Centroamérica se utilizaron los promedios de los dos casos anteriores, tomando en cuenta las dificultades para conseguir la información. No creemos que la tendencia reflejada en nuestras conclusiones cambie significativamente debido al abuso en el uso de

---

<sup>8</sup> Conviene aclarar que el valor agregado no tiene por qué ser el criterio principal para determinar la importancia de las exportaciones. Hay otras referencias analíticas, como el impacto (cualitativo y cuantitativo) en el empleo, el dinamismo proyectado de los productos y sus precios, el contenido de investigación y desarrollo locales, la vinculación con otras empresas, las aglomeraciones y capacidad de fomentar oferta local, entre otros. En otros términos, nos referimos a aquellos elementos que tengan capacidad de generar un crecimiento económico. En este artículo, sin embargo, nos concentraremos solamente en el valor agregado.

dichas matrices. En lo que respecta al valor agregado de la maquila se siguió el criterio de las estadísticas de los bancos centrales.

**Recuadro 2**  
**La contribución al crecimiento de las exportaciones**

La contribución al crecimiento exportador se convierte en un indicador de mucha importancia en el análisis realizado en este documento. El mismo, mide la proporción del cambio en las exportaciones totales, que es causada por el cambio en las exportaciones de un producto específico. Por ejemplo, supongamos que las exportaciones del bien **A** realizadas por un país, se incrementan de \$100 a \$300, es decir, tienen un aumento del 200 por ciento. Por otra parte, las exportaciones del bien **B** realizadas por el mismo país, pasan de \$1,000 a \$1,500, lo que implica que su crecimiento fue del 50 por ciento. De esta manera, las exportaciones del bien **A**, serían las más dinámicas, debido a que su crecimiento fue del 200 por ciento, frente a solamente un 50 por ciento del bien **B**.

	Año 1	Año 2	Crecimiento	Contribución
Producto A	100	300	200 %	20 %
Producto B	1000	1500	50 %	50 %
Otros	1900	2200	16 %	30 %
Total	3000	4000	25 %	-

Pero analicemos que sucede con la contribución al crecimiento de cada uno de estos productos. Supongamos que las exportaciones totales de este país se incrementaron de \$3,000 a \$4,000, por lo que la contribución al crecimiento del bien **A** sería de un 20 % ( $= (300-100)/(4,000-3,000)$ ). Para el caso del producto **B**, la contribución al crecimiento fue de un 50 % ( $= (1,500-1,000)/(4,000-3,000)$ ). De esta forma, el producto **A** contribuyó solamente en un 20 por ciento al crecimiento de las exportaciones totales, a pesar de ser el producto que presentó la mayor tasa de crecimiento, mientras que el **B** contribuyó en un 50 por ciento. Es decir, la contribución al crecimiento del producto **B** tiene más significancia en términos del movimiento total del país, que la del producto **A**, y esto se debe a que la magnitud del cambio es mayor, y por lo tanto repercute más sobre el desenvolvimiento económico de la nación.

De esta manera, aunque en el largo plazo puede ser más relevante tomar en cuenta el crecimiento de las exportaciones de un producto, en el corto plazo, que es donde se toman las decisiones de política comercial, resulta también importante la consideración de la contribución al crecimiento exportador, porque esta involucra la magnitud del flujo comercial.

A continuación veremos las principales conclusiones que se derivan de nuestro análisis, las que se presentan por país.

### **Costa Rica**

Las exportaciones de maquila, han sido las de mayor dinamismo, con un crecimiento promedio del 18.1 por ciento entre 1990 y 1999. Sin embargo, las exportaciones a Centroamérica crecieron a una tasa similar (17.1 %). Al mismo tiempo, las ventas de productos maquilados fueron las que contribuyeron más al crecimiento de las exportaciones totales (34.4%), seguidas por las exportaciones no tradicionales al resto

del mundo y las exportaciones tradicionales, en porcentajes muy similares (24.8% y 24.3%) respectivamente<sup>9</sup>. En resumen, para Costa Rica, las ventas de productos maquilados, a demás de ser las más dinámicas, también son las que más al contribuido al crecimiento general de las exportaciones. Las exportaciones no tradicionales y las tradicionales también tienen una contribución alta (aproximadamente de 24 por ciento en cada caso). El que Centroamérica tenga una elevada tasa de crecimiento se debe fundamentalmente a una importancia reducida a principios del período. Por tal motivo, a pesar de este crecimiento importante, su peso en el crecimiento de las exportaciones totales del país es inferior al de los otros tres casos (véase el cuadro 1 y el cuadro anexo 1).

**Cuadro 1**  
**Países centroamericanos: crecimiento y contribución de los principales rubros de exportación considerados a valor agregado**  
**- 1990-1999 -**

	<b>Tasa media de crecimiento anual</b>		<b>Contribución al crecimiento</b>	
Costa Rica	Maquila	(18.1 %)	Maquila	(34.4 %)
	Centroamérica	(17.1 %)	No Tradicionales al Resto del mundo	(24.8 %)
			Tradicionales	(24.3 %)
El Salvador	Maquila	(35.0 %)	Maquila	(53.2 %)
	Centroamérica	(15.2 %)	Centroamérica	(35.2 %)
Guatemala	Maquila	(24.9 %)	Tradicionales	(34.5 %)
	Centroamérica	(11.9 %)	Maquila	(25.8 %)
Honduras	Maquila	(38.6 %)	Maquila	(53.8 %)
	Centroamérica	(26.2 %)	No Tradicionales al Resto del mundo	(29.9 %)
Nicaragua	Maquila	(58.0 %)	Maquila	(37.2 %)
	Centroamérica	(14.3 %)	Tradicionales	(30.6 %)

**Nota:** En el caso de Honduras, los indicadores corresponden al período 1990-98.

**Fuente:** Cuadros anexos.

<sup>9</sup> Esta elevada contribución al crecimiento por parte de las exportaciones tradicionales, implica que las mismas son aún muy importantes dentro de la estructura exportadora costarricense, de hecho, para 1999, representaban el 40 por ciento del total exportado.

## **El Salvador**

Las exportaciones de maquila han sido las de mayor dinamismo (35.0 %), seguidas por las exportaciones a Centroamérica que crecieron a un 15.2 por ciento durante el período 1990-1999 (cuadro 1). De la misma forma, las exportaciones de maquila, contribuyeron en un 53.2 por ciento al crecimiento global de las exportaciones, mientras que las dirigidas a la región lo hicieron en un 35.2 por ciento.<sup>10</sup> En este país, las exportaciones tradicionales, solamente crecieron en un 0.8 por ciento entre 1990 y 1999 y su contribución al crecimiento fue apenas de un 2.4 por ciento. Lo anterior implica que para El Salvador, las exportaciones de maquila, y las ventas intrarregionales, se han convertido en los dos pilares de su crecimiento exportador.

## **Guatemala**

La actividad maquiladora es la que ha mostrado mayor dinamismo en sus exportaciones (24.9 %), seguida por las exportaciones a Centroamérica (11.9 %). Sin embargo, las tradicionales fueron las que más contribuyeron al crecimiento de las exportaciones guatemaltecas, con un 34.5 por ciento, lo que implica que éstas son aún muy importantes dentro de la estructura exportadora del país<sup>11</sup>. Le siguen las exportaciones de maquila, las que contribuyeron con un 25.8 por ciento al crecimiento total de las exportaciones (ver cuadro 1). De esta forma, para Guatemala, las exportaciones de maquila son las más dinámicas, pero esta economía, aún depende fuertemente de las ventas de bienes tradicionales.

## **Honduras**

En el caso hondureño, el análisis realizado se circunscribe al período 1990-1998, debido a que en 1999 se presentan los efectos adversos sobre la producción causados por el huracán Mitch. Igual que en los casos anteriores, las exportaciones de maquila fueron también las de mayor crecimiento (38.6 %), seguidas por las exportaciones a Centroamérica (26.2%). Esto llevó a que las exportaciones de la industria maquiladora fueran las que contribuyeron más al crecimiento total de las exportaciones, representando un 53.8 por ciento de este crecimiento, seguidas por las exportaciones al Resto del Mundo, que representaron el 29.9 por ciento del incremento. Por lo tanto, para Honduras, la industria maquiladora, ha sido no solamente la más dinámica, sino también la que más ha influido sobre el crecimiento global de las ventas al exterior.

---

<sup>10</sup> Este crecimiento de las ventas al área se debe a la fuerte importancia que el mercado regional siempre ha tenido para El Salvador, lo que se demuestra con el hecho de que en 1999 un 30.7 por ciento de sus exportaciones se dirigieron a ese mercado.

<sup>11</sup> De hecho, para 1999 las exportaciones tradicionales representaron casi un 45 % del total exportado por Guatemala.

## Nicaragua

El sector maquila ha sido el más importante, mostrando un crecimiento del 58 por ciento entre 1990 y 1999, mientras que las exportaciones a Centroamérica crecieron en un 14.3 por ciento y se ubicaron en el segundo lugar de importancia (cuadro 1). Las exportaciones de maquila, fueron también las que más contribuyeron al crecimiento global, y su participación fue de un 37.2 por ciento, seguidas por las exportaciones tradicionales que lo hicieron en un 30.6 por ciento<sup>12</sup>. En este caso, las ventas de maquila serían también las más importantes tanto en cuanto a su dinamismo como en lo que se refiere a su contribución al crecimiento.

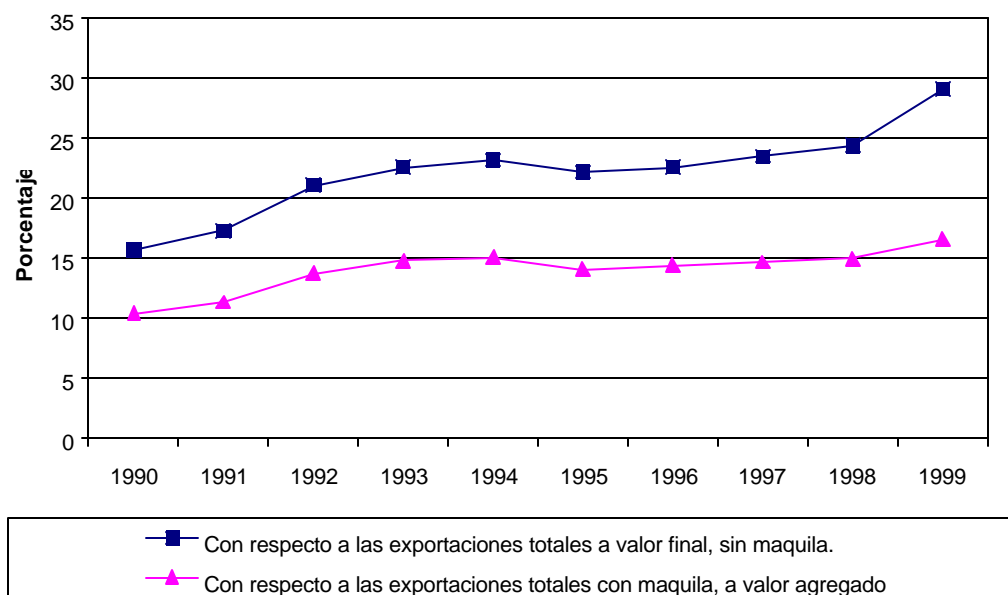
### *3.4. Fortalecimiento del Comercio intra-regional*

Las exportaciones dirigidas a Centroamérica, han mostrado una recuperación durante la última década, después de haber caído a niveles muy bajos producto de la crisis de la deuda y de los conflictos político-militares vividos en la región (véase el gráfico 1). En este período, excluyendo las exportaciones de maquila, las ventas intra-regionales pasaron de un 15.7 por ciento de las exportaciones totales, a un 29.1 por ciento, lo que implica que la reactivación económica regional, se ha traducido en un incremento de la importancia de este mercado, como destino de las exportaciones.

---

<sup>12</sup> Esto indicaría, al igual que en el caso guatemalteco, que las exportaciones tradicionales continúan siendo muy importantes dentro de la estructura exportadora del país, dado que para 1999 representaron el 60.6 por ciento del total exportado por esta nación

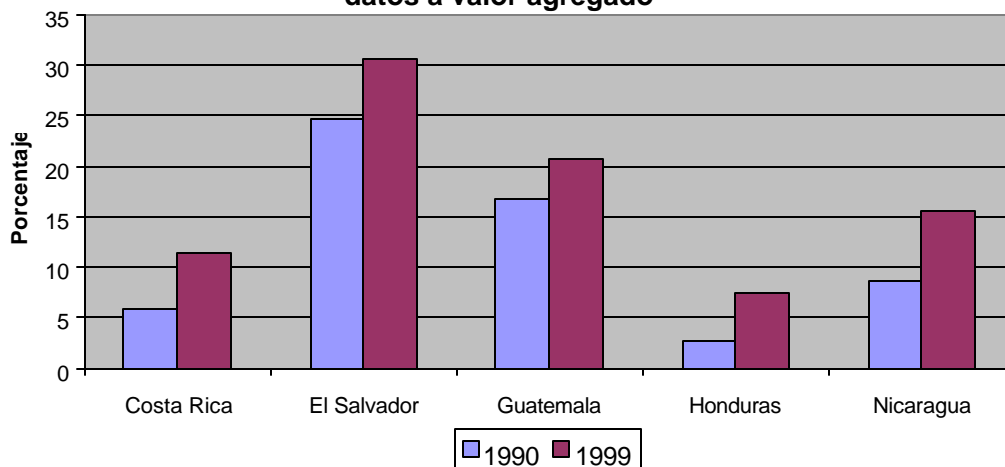
**Gráfico 1**  
**Centroamérica: participación de las exportaciones intrarregionales**



Quando incluimos la maquila dentro de las exportaciones totales y consideramos los datos a valor agregado, apreciamos que las exportaciones intra-regionales muestran también un tendencia creciente, lo que estaría dando una señal de consolidación del mercado regional, como un destino importante para las exportaciones del área (gráfico 1). De hecho, las exportaciones intra-regionales se incrementan de un 10.4 por ciento a un 16.6 por ciento entre 1990 y 1999, y lo más importante es que esto se ha producido en un contexto de apertura comercial, por lo que cada punto porcentual de ganancia en la contribución de las exportaciones a Centroamérica, dentro de las exportaciones totales, tiene un significado importante en términos de competitividad de los bienes comerciados.

En el caso de Costa Rica, las exportaciones a Centroamérica han mostrado una tendencia creciente desde 1990, pasando de un 5.9 a un 11.5 por ciento. El Salvador, es el país para el que Centroamérica ha crecido más fuertemente como mercado de destino, llegando el mismo a representar un 30.7 por ciento de las exportaciones totales salvadoreñas de 1999. Guatemala, Honduras y Nicaragua también consolidaron a Centroamérica como un mercado de destino importante (gráfico 2).

**Gráfico 2: Países centroamericanos: participación de las exportaciones intra-regionales, dentro de las exportaciones totales con maquila -datos a valor agregado-**



Para Costa Rica, a pesar de la importancia de INTEL, cuando consideramos las exportaciones a Centroamérica a valor agregado, vemos que han duplicado su importancia dentro de la estructura exportadora durante los últimos 10 años (pasando de un 5.9 por ciento a un 11.5 por ciento). Por otra parte, cuando estas exportaciones son analizadas a valor final, se observa una relativa estabilidad en las mismas, lo que oculta, la importancia efectiva que el mercado centroamericano tiene para las exportaciones costarricenses.

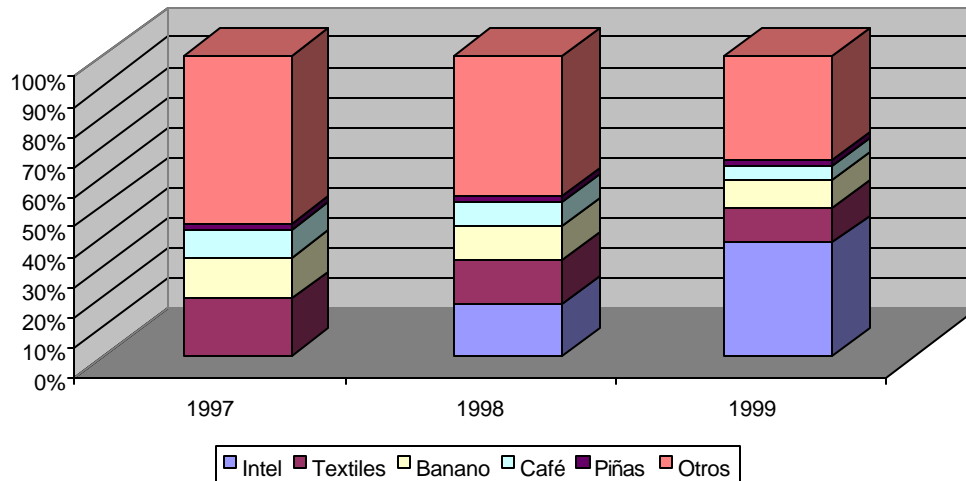
### ***3.5. La diversificación costarricense***

En el caso de Costa Rica, se presenta una modificación importante en la estructura exportadora a partir de 1998, cuando inicia operaciones en el país la transnacional INTEL dedicada a la producción de microprocesadores para computadoras (véase el gráfico 3). El cambio es evidente al observar que para 1998 las exportaciones realizadas por esta empresa representaron un 17.4 por ciento del total, y para 1999, un 37.7 por ciento, mostrando un crecimiento en sus exportaciones de un 164 por ciento entre estos dos años<sup>13</sup> (medidas a valor final). Otro elemento importante, es que las exportaciones de

<sup>13</sup> A pesar de la fuerte importancia de INTEL durante sus primeros dos años de operación, las posibilidades de crecimiento de su producción no están muy seguras, debido a algunos cuestionamientos que la empresa a realizado recientemente sobre los problemas asociados al proceso productivo y exportador en ese país. Dentro de los principales elementos señalados se encuentran: **a)** debe de haber un mejor acceso a las telecomunicaciones que les permita una rápida conexión con otras plantas del mundo, **b)** una mejor calidad de la electricidad, para acabar con los altibajos en el voltaje, **c)** una ampliación de los horarios en las aduanas, de forma tal que puedan exportar sus productos los domingos.

Intel se dirigen a diferentes mercados de destino, y no solamente al mercado estadounidense, lo que contribuye a diversificar el destino de las exportaciones del país<sup>14</sup>.

Gráfico 3  
Estructura de las exportaciones costarricenses  
1997-1999

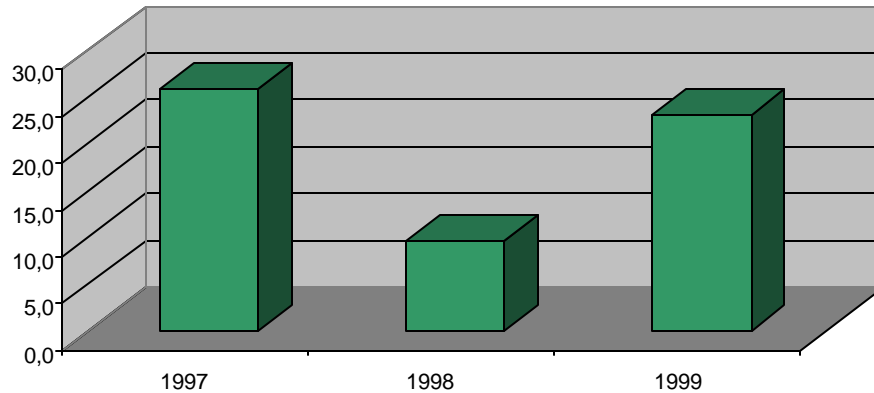


Sin embargo, el valor agregado nacional en las empresas de zona franca y admisión temporal (incluyendo Intel) no está incrementándose de la misma manera, ya que durante el mismo período solamente creció un 24 por ciento, lo que –aunado a una cierta estabilidad en las ventas textiles- nos da una idea de los escasos encadenamientos productivos generados por la empresa<sup>15</sup> (Gráfico 4).

<sup>14</sup> De hecho, para 1999, un 53.6 % de las exportaciones de Intel se dirigieron a Estados Unidos, mientras que a Reino Unido y Holanda se dirigieron un 12.9 % (en cada caso) y a Japón un 4.3 %.

<sup>15</sup> A pesar de esto, para 1999 las exportaciones de INTEL a valor agregado, fueron superiores al valor agregado de las exportaciones cafetaleras, pero no de las exportaciones tradicionales totales.

Gráfico 4:  
Costa Rica: Crecimiento del valor agregado en las empresas  
de Zona Franca y Admisión Temporal  
-porcentajes anuales-



De hecho, tal como observamos en el cuadro anexo 1, cuando se consideran las exportaciones de maquila a valor final, estas representaron en 1999 un 59.1 por ciento de las exportaciones costarricenses, sin embargo, cuando los datos se consideran a valor agregado, éstas apenas representan un 23.6 por ciento. Este porcentaje tal elevado al considerar las exportaciones en su clasificación tradicional, se debe en buena medida a que las exportaciones de INTEL incluyen el valor de los insumos de la empresa, y también a que las exportaciones de esta empresa representaron en 1999 un 64 por ciento de las exportaciones totales de maquila.

De esta forma, la llegada de INTEL produjo un cambio sustancial en la estructura exportadora del país, pero no estaría fomentando importantes impactos multiplicadores inmediatos en el terreno productivo. En el anexo 1, presentamos una breve reflexión sobre el crecimiento económico costarricense durante los noventa, y el escaso incremento del ingreso nacional disponible, a pesar de que el producto interno bruto creció en 1999 a un 8 por ciento.

#### 4. CONCLUSIONES

1.- Para todos los países la maquila es, por lejos, el sector más dinámico con tasas medias de crecimiento anual entre 18 por ciento y 58 por ciento. Pero además de su dinamismo, también tiene un gran peso en la expansión de las exportaciones totales, entre 26 por ciento y 54 por ciento. El único caso ligeramente diferente es el de Guatemala, donde la maquila aparece en segundo lugar, después de los productos tradicionales. En definitiva, aún utilizando el criterio de los valores agregados, la maquila sigue llevando ventaja en prácticamente todos los casos. Este es un elemento importante para comprender la sensibilidad del sector para los gobiernos de la región.

2. En las cinco situaciones, las ventas a Centroamérica aparecen como las de crecimiento más acelerado después de la maquila. Empero, nuestras estadísticas parten de los niveles de comercio intrarregional vigentes durante los últimos estertores de los conflictos político-militares (1990). Por tanto, la contribución de las exportaciones intrarregionales a las ventas totales de cada país tienen una importancia menos destacada. Solamente en El Salvador tienen una gran relevancia, apareciendo en segundo lugar, luego de la maquila. En los demás casos, la contribución es importante, pero no en primera línea (Honduras 14%, Costa Rica 17%, Guatemala y Nicaragua 24% cada uno). Al respecto, vale la pena destacar que el comercio intrarregional, estaría fuertemente concentrado en bienes de características industriales, por lo que el incremento en la importancia de este mercado, estaría implicando buenas condiciones de competitividad de la industria nacional que debería intentar fortalecerse.

3. Las exportaciones de productos tradicionales, siguen siendo importantes dentro de las economías de la región, dado que con la única excepción de El Salvador, en los otros casos representan más del 40 por ciento del total exportado a valor agregado. Esto implicaría, que a pesar de sus relativamente bajas tasas de crecimiento, su influencia sobre la economía doméstica sigue siendo importante.

4. En Costa Rica, el sector exportador ha recibido un impulso muy importante como resultado del inicio de operaciones de Intel, que se agrupa estadísticamente como maquila. Sin embargo, el crecimiento del sector exportador, no está generando una dinamización del mercado doméstico, y por el contrario, paralelamente al incremento del producto interno bruto de un 8 por ciento para 1999, se aprecia un aumento de apenas un 0.8 por ciento en el nivel de ingreso real de la economía (anexo 1).

5. El peso de las industrias de procesamiento para exportación (maquila) en la explicación del éxito exportador centroamericano lleva a pensar que la estrategia actual para aprovechar los beneficios del aumento en la inserción internacional de la región está fallando en todos los países. Desde el golpe de mano que representó para Costa Rica atraer a Intel, para envidia de todo Latinoamérica, hasta la importante penetración del mercado estadounidense de la confección por Honduras, no han servido para articular la dinámica de crecimiento que era de esperarse<sup>16</sup>. En el caso costarricense –tal como se profundiza en el anexo 1- la llegada de Intel, no ha ayudado a que la economía crezca como un todo, sino que por el contrario el resto de sectores productivos no crece de manera importante. De esta forma, con o sin Intel, el país se enfrenta a un dilema en que el ingreso nacional disponible ha permanecido prácticamente estancado durante los últimos dos años (1999 y 2000), lo cual es confirmado por las cifras preliminares dadas por el Banco Central de Costa Rica, sobre la evolución económica en el 2000. Esto

---

<sup>16</sup> El lector nos perdonará que no alargemos este artículo con las estadísticas de crecimiento centroamericano. Baste con decir que utilizando una línea de tendencia para los 25 países en desarrollo con mayor crecimiento como función de las exportaciones de bienes y servicios durante 1990-98, ningún país centroamericano pudo llegar a más del 50 por ciento de la tasa de crecimiento del PIB que le hubiera correspondido, teniendo en cuenta su excelente record de crecimiento de las exportaciones.

legítima la idea de que además de la política de atracción de inversiones<sup>17</sup>, se hacen necesarios otros lineamientos de política industrial más agresivos. Lo que será otra historia.

---

<sup>17</sup> Por último, la propia política para la atracción de inversiones debe ser constantemente reevaluada. No se trata de atraer inversiones por sí mismas, sino porque contribuyen de alguna manera a dinamizar la economía. Este tema debe verse como un emprendimiento único. De ahí la necesidad de analizar más a fondo los mecanismos utilizados para fomentar la inversión extranjera directa.

## Anexo 1

### Algunas reflexiones sobre el crecimiento costarricense

El caso costarricense, además de presentar un cambio muy importante en su estructura exportadora a partir de 1998, con el inicio de operaciones de INTEL, presenta una serie de signos preocupantes que evidencian una creciente desvinculación entre el sector exportador, y la economía doméstica.

En primer lugar, en el cuadro 1 observamos el crecimiento del producto interno bruto y diferentes mediciones del ingreso nacional. Se puede apreciar, que para el período 1991-1997, el nivel de crecimiento del ingreso nacional, era bastante similar al crecimiento del producto interno bruto. Sin embargo, en el año 1999, a pesar del fuerte incremento de la producción nacional (8.0 por ciento), el ingreso nacional disponible bruto real, solamente creció en un 0.8 por ciento. Esto implica, que a pesar de que la economía costarricense mostró durante ese año, niveles de crecimiento muy elevados, esto no se tradujo en un bienestar general de la población, debido a que el ingreso disponible, se incrementó muy pobremente.

**Cuadro 1**  
**Costa Rica: Tasas de crecimiento del PIB y el Ingreso Nacional Bruto**  
**-1991-1999-**

Concepto	TMCA				
	1991-1997	1998	1999	1997-1999	1991-1999
<b>Producto interno bruto a precios de mercado</b>					
	5.0	8.0	8.0	8.0	5.8
Ingreso Interno Bruto real	5.7	7.5	12.0	9.7	6.7
Ingreso Nacional Bruto real	5.8	6.1	0.8	3.4	5.2
Ingreso Nacional Disponible Bruto real	5.7	6.0	0.8	3.3	5.1

**Nota:** TMCA corresponde a la tasa media de crecimiento anual

**Fuente:** Elaboración propia con datos del BCCR, con base en el cuadro anexo 2.

Al profundizar en el análisis de que es lo que sucedió en ese año, podemos apreciar en el cuadro 2, que esto se debe a un incremento en los ingresos primarios pagados al exterior, lo que estaría evidenciando un fuerte proceso de salida de utilidades. De esta forma, este sería el factor causante del importante diferencial existente entre el producto interno bruto, y el ingreso disponible durante el año 99.

**Cuadro 2**  
**Costa Rica: Producto Interno Bruto y el Ingreso Nacional Bruto**  
*miles de millones de colones de 1991*  
**-1991-1999-**

Concepto	1991	1997	1998	1999
Producto interno bruto a precios de mercado	<b>867.9</b>	<b>1.164.9</b>	<b>1.258.0</b>	<b>1.358.3</b>
Más: Ganancia (+) o Pérdida (-) de intercambio por la variación de términos de intercambio	0.0	47.1	44.7	100.7
Igual: Ingreso interno bruto real	867.9	1.212.1	1.302.7	1.458.9
Más: Ingresos primarios recibidos del exterior, reales	12.0	19.3	18.5	18.5
Menos: Ingresos primarios pagados al exterior, reales	34.5	44.5	61.6	207.5
Igual : Ingreso nacional bruto real	<b>845.5</b>	<b>1.186.8</b>	<b>1.259.7</b>	<b>1.269.9</b>
Más: Transferencias corrientes recibidas del resto del mundo, reales	14.7	18.3	17.9	18.2
Menos: Transferencias corrientes pagadas al resto del mundo, reales	0.429	6.2	7.3	7.9
Igual: Ingreso nacional disponible bruto real	<b>859.8</b>	<b>1.198.8</b>	<b>1.270.3</b>	<b>1.280.4</b>

**Fuente:** Banco Central de Costa Rica (BCCR)

Ahora bien, ante esta situación, resulta necesario analizar quienes han sido los motores del crecimiento de la economía costarricense durante los últimos años. El cuadro 3 nos ofrece algunas ideas importantes al respecto. Durante el período 1991-97, el sector de transporte, almacenaje y comunicaciones fue el de mayor crecimiento (8.8 %), seguido por el sector Comercio, restaurantes y hoteles (6.4 %). Sin embargo, el sector que más contribuyó al crecimiento fue el de Comercio, restaurantes y hoteles (23.7 %), y en segundo lugar, estuvo la industria manufacturera con un 23.1 por ciento.

**Cuadro 3**  
**Costa Rica: Tasas de crecimiento del PIB por sectores**  
**-1991-1999-**

Sectores	TMCA				Contribución		
	91-97	1998	1999	97-99	91-99	1991-1997	1997-1999
<b>Total</b>	5.0	8.0	8.0	8.0	5.8	-	-
Agricultura, silvicultura y pesca	3.8	6.0	3.9	5.0	4.1	9.2	7.2
Extracción de minas y canteras	2.4	9.3	8.5	8.9	4.0	0.1	0.1
Industria manufacturera	5.4	11.0	25.3	17.9	8.4	23.1	51.0
Construcción	4.4	15.1	7.0	11.0	6.0	3.2	5.1
Electricidad y agua	5.3	8.8	6.3	7.5	5.8	3.0	2.7
Comercio, restaurantes y hoteles	6.4	10.0	1.6	5.7	6.3	23.7	13.7
Transporte, almacenaje y comunicaciones	8.8	7.8	6.7	7.3	8.4	14.5	8.5
Servicios financieros y seguros	4.6	7.2	6.0	6.6	5.1	3.4	3.0
Actividades inmobiliarias	2.6	2.0	1.5	1.7	2.4	3.1	1.2
Otros servicios prestados a empresas	5.3	5.9	5.0	5.4	5.3	5.3	1.4
Servicios de administración pública	0.7		0.6	0.3	0.6	0.6	0.1
Servicios comunales, sociales y personales	3.3	4.3	2.4	3.3	3.3	7.6	4.4

**Fuente:**

Elaboración propia con datos del BCCR

Para 1998, el sector construcción fue el de mayor dinamismo (15.1 %) y lo sigue la industria manufacturera (11 %). Al mismo tiempo, las exportaciones crecieron en este año en un 24.6 por ciento y la inversión en un 25.1 por ciento, de manera que las operaciones de Intel en este año, no solamente dinamizaron el sector externo, sino que también motivaron un aumento importante del sector construcción (cuadro 4). Sin embargo, ese año, en el sector externo se presenta también un fuerte incremento de las importaciones, lo que redundó en una situación de balanza comercial bastante parecida a la del año anterior.

**Cuadro 4**  
**Costa Rica: Tasas de crecimiento de los principales agregados económicos**  
**-1991-1999-**

Agregados	TMCA				
	91-97	1998	1999	97-99	91-99
<b>Producto Interno Bruto a precios de mercado</b>	<b>5.0</b>	<b>8.0</b>	<b>8.0</b>	<b>8.0</b>	<b>5.8</b>
Gasto de consumo final	5.4	5.2	0.4	2.8	4.7
Gasto publico	2.1	3.1	1.0	2.0	2.1
Gasto privado	6.0	5.5	0.4	2.9	5.2
Formación bruta de capital fijo	7.5	25.1	1.2	12.5	8.7
Variación de existencias	11.9	-150.0	-166.3	-	-
Exportaciones de bienes y servicios	8.9	26.4	21.0	23.7	12.4
Exportaciones de bienes	8.9	29.1	n.d.	n.d.	n.d.
Exportaciones de servicios	8.9	16.1	n.d.	n.d.	n.d.
Importaciones de bienes y servicios	10.5	20.2	3.1	11.3	10.7
Importaciones de bienes	10.9	21.9	n.d.	n.d.	n.d.
Importaciones de servicios	8.4	11.9	n.d.	n.d.	n.d.

**Fuente:**

Elaboración propia con datos del BCCR

En 1999, la industria manufacturera, se convierte en el principal factor de crecimiento de la economía costarricense, aumentando su producción en un 25.3 por ciento, y esto se refleja básicamente con un crecimiento de las exportaciones de un 21 por ciento. Sin embargo, en este año, las importaciones solamente se incrementaron en un 3.1 por ciento, lo que redundó en un superávit de balanza comercial. El sector manufacturero, llegó a representar en 1999 un 28 por ciento de la producción total el país, lo que implica un incremento de 4 puntos porcentuales, con respecto a su nivel e 1997.

Así las cosas, tenemos un panorama en el que el inicio de exportaciones de Intel, ha tenido un efecto sustancial sobre el valor exportado costarricense. En primer lugar, provocó un incrementó en la inversión nacional, lo que derivó en un aumento del dinamismo del sector construcción. En segundo lugar, durante su primer año de operaciones, el incremento en las exportaciones estuvo acompañado de un incremento casi de la misma magnitud en las importaciones, debido al uso intensivo de insumos intermedios extranjeros. Sin embargo, para 1999, el fuerte incremento de las exportaciones, no se vio acompañado de un incremento en las importante en las importaciones, lo que podría explicarse por la desacumulación de existencias que se presenta en ese año. Al mismo tiempo, la demanda interna prácticamente no creció durante este año, lo cual es un reflejo del escaso crecimiento del ingreso disponible real<sup>18</sup>.

<sup>18</sup> Esta preocupación también ha sido citada en los Informes 5 y 6, del Estado de la Nación en desarrollo humano sostenible, publicados en 1999 y 2000.

## **Cuadros Anexos**

**Cuadro Anexo 1: Participación de las exportaciones costarricenses de acuerdo al tipo de exportación: Tradicional, no tradicional, Centroamérica y maquila 1990, 1998 y 1999**

**(A)  
Exportaciones avaluadas a valor final**

Tipo de exportación	Estructura porcentual			TMCA		Contribución	
	1990	1998	1999	90-98	90-99	90-98	90-99
Tradicional	39.8	20.1	14.8	6.6	4.5	11.5	6.4
No tradicionales	41.9	37.0	26.2	14.3	10.7	34.9	20.9
A Centroamérica	8.2	9.4	8.5	18.0	17.1	9.9	8.6
Resto del Mundo	33.7	27.7	17.7	13.2	11.7	25.0	12.3
Maquila	18.3	42.9	59.1	29.1	32.8	53.6	72.7
Total de exportación	100.0	100.0	100.0			100.0	100.0
Total ( miles de dólares)	1,676.0	5515.8	6,691.9	16.1	16.6	-	-

**(B)  
Exportaciones avaluadas a valor agregado**

Tipo de exportación	Estructura porcentual			TMCA		Contribución	
	1990	1998	1999	90-98	90-99	90-98	90-99
Tradicional	57.0	41.6	39.6	6.6	4.5	29.6	24.3
No tradicionales	32.1	41.0	37.5	14.3	10.7	47.9	42.2
A Centroamérica	5.9	9.8	11.5	18.0	17.1	12.8	16.4
Resto del Mundo	25.8	30.6	25.3	13.2	11.7	34.4	24.8
Maquila	11.2	17.9	23.6	17.5	18.1	23.2	34.4
Total de exportación	100.0	100.0	100.0				
Total ( miles de dólares)	947.7	2157.1	2,023.2	10.8	8.8	-	-

**(C)  
Exportaciones sin maquila**

Tipo de exportación	Estructura porcentual			TMCA		Contribución	
	1990	1998	1999	90-98	90-99	90-98	90-99
Tradicional	48.7	35.2	36.1	6.6	4.5	24.8	23.6
No tradicionales	51.3	64.8	63.9	14.3	10.7	75.2	76.4
A Centroamérica	10.0	16.4	20.7	18.0	17.1	21.3	31.5
Resto del Mundo	41.3	48.4	43.1	13.2	11.7	53.9	45.0
Total de exportación	100.0	100.0	100.0			100.0	100.0
Total ( miles de dólares)	1.369.4	3150.2	2.739.9	11.0	8.0	-	-

**Fuente:** PROCOMER, y estimaciones de los autores para el valor agregado, sobre la base de la matriz Insumo- Producto de Costa Rica y de la maquila en los años 1997 a 1999

**Notas:**

Las exportaciones tradicionales corresponden a: café, banano, caña de azúcar y cacao, A partir de la Matriz de Insumo-Producto de Costa Rica se estimaron los siguientes coeficientes de valor agregado nacional: Tradicionales 0.8 no tradicionales 0.3 e Industrial 0.4  
**TMCA:** Tasa media de crecimiento anual

**Contribución:** corresponde a la diferencia en cada tipo de exportación, dividido por la diferencia en las exportaciones totales para cada país durante el período 1990-1999, excepto cuando se indica lo contrario. Mide la importancia relativa de cada tipo de exportación sin tomar en cuenta la tasa de crecimiento.

**Cuadro Anexo 2: Participación de las exportaciones salvadoreñas de acuerdo al tipo de exportación  
Tradicional, no tradicional, Centroamérica y maquila  
1990 y 1999**

(A)

**Exportaciones valuadas a valor final**

Tipo de exportación	Estructura porcentual			TMCA		Contribución	
	1990	1998	1999	90-98	90-99	90-98	90-99
Tradicional	44.7	17.1	12.7	4.5	0.8	6.9	1.2
No tradicionales	43.1	34.1	34.0	14.4	12.9	30.8	30.7
A Centroamérica	26.4	25.0	25.1	17.0	15.2	24.5	24.6
Resto del Mundo	16.6	9.1	8.9	9.2	8.1	6.3	6.1
Maquila	12.2	48.8	53.3	40.1	36.5	62.3	68.1
Total de exportación	100.0	100.0	100.0			100.0	100.0
Total ( miles de dólares)	662.5	2459.2	2,500.0	17.8	15.9	-	-

(B)

**Exportaciones valuadas a valor agregado**

Tipo de exportación	Estructura porcentual			TMCA		Contribución	
	1990	1998	1999	90-98	90-99	90-98	90-99
Tradicional	55.1	28.1	22.0	4.5	0.8	13.0	2.4
No tradicionales	39.8	42.1	44.0	14.4	12.9	43.4	46.5
A Centroamérica	23.1	29.2	30.7	17.0	15.2	32.6	35.2
Resto del Mundo	10.2	11.2	11.5	9.2	8.1	8.8	9.2
Maquila	6.5	31.5	35.8	38.5	35.0	45.6	53.2
Total de exportación	100.0	100.0	100.0			100.0	100.0
Total ( miles de dolares)	387.1	1076.2	1,041.9	13.6	11.6	-	-

(C)

**Exportaciones sin maquila**

Tipo de exportación	Estructura porcentual			TMCA		Contribución	
	1990	1998	1999	90-98	90-99	90-98	90-99
Tradicional	50.9	33.4	27.2	4.5	0.8	18.3	3.7
No tradicionales	49.1	66.6	72.8	14.4	12.9	81.7	96.3
A Centroamérica	30.1	48.9	53.7	17	15.2	65.1	77.2
Resto del Mundo	19.0	17.7	19.0	9.2	8.1	16.6	19.1
Total de exportación	100.0	100.0	100.0			100.0	100.0
Total ( miles de dolares)	581.5	1259.2	1,167.0	10.1	8.0	-	-

**Fuente:** Banco Central de Reserva de El Salvador y estimaciones de autores para el valor agregado, en base a la Matriz de Insumo Producto del El Salvador.

**Notas:**

Las exportaciones tradicionales corresponden a: café, caña de azúcar y camarones,

A partir de la Matriz de Insumo-Producto del Salvador se estimaron los siguientes coeficientes de valor agregado nacional: Tradicionales 0.72, no tradicionales 0.54 e Industrial 0.51,

**TMCA:** Tasa media de crecimiento anual

**Contribución:** corresponde a la diferencia en cada tipo de exportación, dividido por la diferencia en las exportaciones totales para cada país durante el período 1990-1999, excepto cuando se indica lo contrario. Mide la importancia relativa de cada tipo de exportación sin tomar en cuenta la tasa de crecimiento.

La tasa media de crecimiento (TMCA) corresponde al periodo 1990-1999.

**Cuadro Anexo 3: Participación de las exportaciones guatemaltecas de acuerdo al tipo de exportación  
Tradicional, no tradicional, Centroamérica y maquila  
1990 y 1999  
(B)**

*Exportaciones evaluadas a valor agregado*

Tipo de exportación	Estructura porcentual			TMCA		Contribución	
	1990	1998	1999	90-98	90-99	90-98	90-99
Tradicional	57.5	49.1	44.8	9.1	6.3	42.9	34.5
No tradicionales	38.6	36.8	40.1	10.6	9.7	35.4	41.3
A Centroamérica	16.8	18.5	20.7	12.7	11.9	19.9	23.9
Resto del Mundo	20.7	17.0	18.0	8.6	7.6	14.3	15.8
Maquila	4.9	15.3	16.4	28.3	24.9	23.0	25.8
Total de exportación	100.0	100.0	100.0			100.0	100.0
Total (miles de dólares)	788.9	1860.0	1755.0	11.3	9.3	-	-

**(C)  
Exportaciones sin maquila**

Tipo de exportación	Estructura porcentual			TMCA		Contribución	
	1990	1998	1999	90-98	90-99	90-98	90-99
Tradicional	48.7	46.0	41.6	9.1	6.3	43.6	34.7
No tradicionales	51.3	54.0	58.4	10.6	9.7	56.4	65.3
A Centroamérica	23.8	29.0	32.1	12.7	11.9	33.6	40.2
Resto del Mundo	27.5	25.0	26.3	8.6	7.6	22.8	25.1
Total de exportación	100.0	100.0	100.0			100.0	100.0
Total (miles de dólares)	1,211.4	2582.1	2,458.2	9.9	8.2	-	-

**Fuente:** Banco de Guatemala y estimaciones de los autores en base a la Matriz de Insumo-Producto de Costa Rica, El Salvador y un promedio de ambas para el resto de los países.

**Notas:**

Las exportaciones tradicionales corresponden a: café, banano, caña de azúcar y cacao

Para la conversión de los datos se utilizó el promedio simple del valor agregado nacional de Costa Rica y El Salvador, obtenidos a partir de las matrices Insumo-Producto. Los porcentajes utilizados fueron:

Tradicional 0.76, no tradicional 0.48 e Industrial 0.46

No se incluye el cuadro A debido a que las exportaciones de maquila, no se contabilizan a valor final

**TMCA:** Tasa media de crecimiento anual

**Contribución:** corresponde a la diferencia en cada tipo de exportación, dividido por la diferencia en las exportaciones totales para cada país durante el período 1990-1999, excepto cuando se indica lo contrario. Mide la importancia relativa de cada tipo de exportación sin tomar en cuenta la tasa de crecimiento.

La tasa media de crecimiento (TMCA) corresponde al período 1990-1999.

**Cuadro Anexo 4: Participación de las exportaciones hondureñas de acuerdo al tipo de exportación  
Tradicional, no tradicional, Centroamérica y maquila  
1990 y 1999  
(B)**

**Exportaciones avaluadas a valor agregado**

Tipo de exportación	Estructura porcentual			TMCA		Contribución	
	1990	1998	1999	90-98	90-99	90-98	90-99
Tradicional	83.9	40.7	26.3	1.0	-5.0	5.4	-29.0
No tradicionales	11.9	28.9	31.4	24.5	21.3	41.5	48.8
A Centroamérica	2.6	7.4	8.6	26.2	23.7	10.9	13.9
Resto del Mundo	9.1	21.0	22.2	23.9	20.4	29.9	34.0
Maquila	4.3	30.9	42.9	38.6	37.0	53.8	81.0
Total de exportación	100.0	100.0	100.0			100.0	100.0
Total (miles de dólares)	599.0	1409.5	1271.5	11.3	8.7	-	-

**(C)**

**Exportaciones sin maquila**

Tipo de exportación	Estructura porcentual			TMCA		Contribución	
	1990	1998	1999	90-98	90-99	90-98	90-99
Tradicional	81.8	47.3	34.8	1.0	-5.0	7.7	-60.6
No tradicionales	18.2	52.7	65.2	24.5	21.3	92.3	160.6
A Centroamérica	4.3	14.4	19.1	26.2	23.7	25.8	48.8
Resto del Mundo	13.9	38.3	46.1	23.9	20.4	66.6	111.8
Total de exportación	100.0	100.0	100.0			100.0	100.0
Total (miles de dólares)	831.5	1575.0	1248.8	8.3	4.6	-	-

**Fuente:** Banco Central de Honduras, Consejo Monetario Centroamericano, SIECA y estimaciones de los autores para el valor agregado en base a las Matrices de Insumo-Producto de Costa Rica y Salvador y un promedio de ambas para el resto de los países.

**Notas:**

Las exportaciones tradicionales corresponden a: café, caña de azúcar y banano,

Para la conversión de los datos se utilizó el promedio simple del valor agregado nacional de Costa Rica y El Salvador, obtenidos a partir de las matrices Insumo-Producto. Los porcentajes utilizados fueron:

Tradicional 0.76, no tradicionales 0.48 e Industrial 0.46

No se incluye el cuadro A debido a que las exportaciones de maquila, no se contabilizan a valor final

**TMCA:** Tasa media de crecimiento anual

**Contribución:** corresponde a la diferencia en cada tipo de exportación, dividido por la diferencia en las exportaciones totales para cada país durante el período 1990-1999, excepto cuando se indica lo contrario. Mide la importancia relativa de cada tipo de exportación sin tomar en cuenta la tasa de crecimiento.

**Cuadro Anexo 5: Participación de las exportaciones nicaragüenses de acuerdo al tipo de exportación**

**Tradicional, no tradicional, Centroamérica y maquila**

**1990 y 1999**

**(A)**

**Exportaciones valuadas a valor final**

Tipo de exportación	Estructura porcentual			TMCA		Contribución	
	1990	1998	1999	90-98	90-99	90-98	90-99
Tradicional	78.5	48.1	45.6	4.2	2.9	24.1	18.9
No tradicionales	20.6	27.8	27.3	15.0	12.8	33.5	32.8
A Centroamérica	13.1	16.3	19.6	13.8	14.3	18.8	24.8
Resto del Mundo	7.5	11.5	7.8	16.8	9.8	14.7	8.0
Maquila	1.3	24.1	27.1	67.6	60.1	42.4	48.3
Total de exportación	100.0	100.0	100.0			100.0	100.0
Total ( miles de dólares)	333.4	754.8	746.0	10.8	9.4	-	-

**(B)**

**Exportaciones valuadas a valor agregado**

Tipo de exportación	Estructura porcentual			TMCA		Contribución	
	1990	1998	1999	90-98	90-99	90-98	90-99
Tradicional	85.7	62.5	60.6	4.2	2.9	36.8	30.6
No tradicionales	14.3	23.0	23.2	15.0	12.8	32.5	33.7
A Centroamérica	8.5	12.6	15.6	13.8	14.3	17.1	23.9
Resto del Mundo	5.2	9.5	6.6	16.8	9.8	14.2	8.2
Maquila	0.8	15.4	17.2	65.8	58.0	31.9	37.2
Total de exportación	100.0	100.0	100.0			100.0	100.0
Total ( miles de dólares)	235.1	447.9	431.66	8.4	7.0	-	-

**(C)**

**Exportaciones sin maquila**

Tipo de exportación	Estructura porcentual			TMCA		Contribución	
	1990	1998	1999	90-98	90-99	90-98	90-99
Tradicional	79.2	63.4	62.5	4.2	2.9	41.9	51.0
No tradicionales	20.8	36.6	37.5	15.0	12.8	58.1	49.0
A Centroamérica	13.2	21.5	26.8	13.8	14.3	32.7	32.5
Resto del Mundo	7.6	15.2	10.7	16.8	9.8	25.5	16.5
Total de exportación	100.0	100.0	100.0			100.0	100.0
Total ( miles de dólares)	330.5	573.2	543.8	7.1	5.7	-	-

**Fuente:** Banco Central de Reserva de Nicaragua, SIECA y estimaciones de los autores para el valor agregado en base a las Matrices de Insumo-Producto de Costa Rica y Salvador y un promedio de ambas para el resto de los países.

**Notas:**

Las exportaciones tradicionales corresponden a: café, caña de azúcar, banano.

Para la conversión de los datos se utilizó el promedio simple del valor agregado nacional de Costa Rica y El Salvador, obtenidos a partir de las matrices Insumo-Producto. Los porcentajes utilizados fueron: Tradicionales 0.76, no tradicionales 0.48 e Industrial 0.46

**TMCA:** Tasa media de crecimiento anual

**Contribución:** corresponde a la diferencia en cada tipo de exportación, dividido por la diferencia en las exportaciones totales para cada país durante el período 1990-1999, excepto cuando se indica lo contrario. Mide la importancia relativa

## Bibliografía

- Buitelaar, Rudolf, Padilla, Ramón y Urrutia Ruth (1999) “Industria maquiladora y cambio técnico” En *Revista de la CEPAL, N° 67, Abril de 1999*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago, Chile, Abril.
- Fallas, Helio; Gitli, Eduardo y Vargas, Leiner (1997) *Análisis que sustenta el otorgamiento de preferencias arancelarias especiales al sector industrial de Centroamérica por parte de la Unión Europea*. Estudio preparado para la Federación de Cámaras Exportadoras de Centroamérica (FECAEXCA).
- Gabriele Alberto (1997) “¿Cuán no tradicionales son las exportaciones no tradicionales? La experiencia de siete países de la cuenca del Caribe” En *Revista de la CEPAL, N° 63, diciembre de 1997*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago, Chile, diciembre.
- Gitli, Eduardo (1996) “Los procesos de integración en América Central” En *Las Américas: la integración económica en perspectiva*. Paul Krugman et al. Departamento Nacional de Planificación de Colombia y Banco Interamericano de Desarrollo.
- (1997) *La industria de la maquila en Centroamérica* Oficina Internacional del Trabajo. San José, Costa Rica, diciembre.
- Gitli, Eduardo y Arce, Randall, (2000a) “¿Qué significa la ampliación de beneficios para los países de la Cuenca del Caribe?” *Revista Capítulos N°59, Sistema Económico Latinoamericano*.
- , (2000b) *El marco institucional local de la industria maquiladora en la Cuenca del Caribe frente a los cambios en el entorno Mundial*. Documento presentado en la Conferencia Internacional “Libre comercio, integración y el futuro de la industria maquiladora”, organizada por El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana México, octubre.
- Maizels (1999) *Economic Dependence on Commodities*. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), February.
- Mortimore, Michael (1999) “Industrialización a base de confecciones en la cuenca del Caribe: ¿un tejido raído?” En *Revista de la CEPAL, N° 67, Abril de 1999*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago, Chile, Abril.
- Rodas, Haroldo (2000) *Centroamérica en la hora de las negociaciones: hacia lo externo y lo interno*. Artículo presentado en el Foro Regional: Estrategias comerciales y desarrollo para Centroamérica, junio.

Tavares, José (1999) *The Access of Central America to Export Markets: diagnostic and Policy Recommendations*. Development Discussion Paper N. 693, Harvard Institute for International Development. April.