

CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

En el transcurso de las cuatro últimas décadas se han producido cambios en la reproducción de la estructura socioeconómica centroamericana, tanto global como por países, que han definido como su principal característica “un sistema productivo dual”, en el que coexisten sectores productivos con alta y baja composición orgánica de capital. Asimismo, la producción de mercancías se ha llevado a cabo sin ninguna conexión con las necesidades sociales de la población; más bien, el fin que ha movido a los empresarios locales es la obtención de una mayor tasa de ganancia. En este capítulo final se pretende sintetizar los principales hallazgos, en materia teórica y empírica, de los factores que explican el desempeño competitivo de la región.

Como hemos expuesto en el desarrollo de la tesis, los países de la región se insertan a la competencia internacional durante el siglo XIX y la primera mitad del siglo XX, estando su producción y circulación dominadas por las actividades agrícolas, tales como el café, cacao, banano, azúcar y otras actividades de gran integración al mercado internacional. Dichos renglones de exportación no lograron sentar las bases para el desarrollo económico y social requerido, configurando sociedades con bajos niveles de educación, indicadores de salud y nutrición negativos, un elevado porcentaje de la población económica activa destinada a labores agrícolas, baja cualificación de la oferta laboral, crecimiento demográfico elevado, una oferta agregada regional especializada en actividades primarias y un producto interno bruto per cápita bajo. En suma, una gran heterogeneidad en los mercados de bienes, servicios y factores que dibujan a la región con grandes contrastes entre países y entre sectores productivos.

Los párrafos anteriores preludian una discusión generalizada llevada a cabo en la región después de la segunda gran guerra mundial, resultando un consenso entre las

fuerzas productivas para tratar de revertir estas condiciones a fin de cambiar el método de reproducción – basado en la depresión continua de los salarios reales- por un nuevo proceso de reproducción económica apoyado en la mejora continua de la productividad del trabajo y de los salarios reales. Sin embargo, el método para la rebaja de los costos de producción en las empresas se fundamenta en el mayor grado de mecanización, es decir, la fabricación de una unidad de producto con mayor incorporación de capital fijo medio que capital variable medio.

I

En Centroamérica, se articula una estrategia de desarrollo económico y social basada en la ventaja comparativa de costes, que en América Latina se denominó estrategia de sustitución de importaciones¹¹⁰. Dicha estrategia se apoya en el diagnóstico de la evolución de los precios internacionales de exportación de materias primas de la región y los precios internacionales de productos industriales de exportación de los países industrializados. La pregunta principal hecha por Raúl Prebisch es: ¿Por qué la evolución de los precios de las exportaciones de las materias primas en el largo plazo desciende mientras que los precios internacionales de productos industriales de exportación de los países industrializados ascienden? El diagnóstico le llevó a explicar los resultados por la estructura imperfecta de la competencia internacional donde los países desarrollados mantiene un poder de mercado. En suma, los desiguales niveles de la competencia entre los dos bloques de países se manifiestan en primera instancia como una estructura “imperfecta de mercado”. Sin embargo, como hemos mantenido a lo largo de este trabajo de investigación, las diferencias entre los costos de producción entre países y sus empresas explican la evolución de los precios de venta relativos en el mercado nacional e internacional (términos del intercambio). Extendida esta afirmación

¹¹⁰ “La estrategia de sustitución de importaciones, implantada en la América Latina durante el período de la posguerra, fue una respuesta directa a la percepción de que los países en desarrollo se insertaban de manera desfavorable en el comercio internacional” (León y Soto, 1995, pág. 173)

a la competencia internacional, los flujos de mercancías se dirigen desde aquellos países (y sus empresas) donde han sido producidas a menores costes hacia aquellas regiones donde los costes de producción son más altos.

Dicha estrategia llevó a los capitales nacionales provenientes de las industrias de exportación de materias primas a establecer alianzas con los capitales reguladores industriales internacionales (llámense empresas transnacionales): ambos emplearon la mecanización en la industria manufacturera como el arma competitiva y la vía principal para la reproducción de la estructura económica y social (interpretación adecuada, a nuestro entender) pero dentro de un mercado interno aislado de la competencia internacional durante casi quince años. Además, se supuso que la tecnología punta necesaria para acrecentar la mecanización de los sectores productivos de los países centroamericanos se podría adquirir libremente en el mercado internacional o por transferencia tecnológica de capitales internacionales a nacionales, olvidando que las desiguales capacidades tecnológicas son una característica en la competencia.

Durante las décadas de 1950 y 1960, las economías centroamericanas realizaron importantes transformaciones a escala agregada respecto a las estructuras productivas anteriores. En estas dos décadas se buscó la creación, el fomento y la consolidación de empresas en ramas industriales que permitieran mayores tasas de acumulación de capital y mayor incorporación de capital fijo medio por unidad de producto, así como diversificar la oferta agregada regional y reducir de los costos de producción unitarios.

Desde los cincuenta, la economía regional ha centrado su crecimiento en tres actividades: Agrícola, Industria, y Otros Servicios. Entre ellas, destaca el descenso del Sector agrícola en su importancia sectorial en el PIB –pese al ascenso en los renglones de exportación- a favor de las actividades manufactureras crecientes de maquila, y sobre todo, del heterogéneo sector servicios (Servicios básicos y otros servicios). Pese a la diversificación de la estructura económica regional, las exportaciones hasta la primera

mitad de los noventa seguían concentrados en unos pocos productos como café, banano, maquila, etc.

Recordemos que el proceso de industrialización en Centroamérica nace bajo el amparo del Mercado Común Centroamericano (MCCA), suscrito por los países a principios de los sesenta, que configura un tejido industrial muy protegido de naturaleza coste aceptante en sus insumos, principalmente importados, y precio-determinante en los mercados regionales. Con la finalidad de conseguir la rebaja de los costos de producción unitarios, en la década de los sesenta y setenta se lleva a cabo un proceso de mecanización de la producción en la industria manufacturera. Se sucede de manera acelerada la sustitución de trabajadores por maquinaria, lo que permitió el ascenso en los cocientes K/L y K/Y . La incorporación de mayor capital fijo por unidad de producto da lugar a una mayor industrialización, alcanzándose fuertes crecimientos por encima del 8.0%, en los sesenta y del 5%, en los setenta. Las vías de financiación utilizadas para el desarrollo industrial de los sesenta provinieron de los excedentes derivados de los cultivos agrícolas de exportación y la inversión extranjera directa en menor grado. En esa década los costes de producción descienden a causa del ascenso en la productividad y descenso en los salarios reales de los trabajadores permitiendo mayores márgenes de ganancias. La mecanización se produce mediante la importación de bienes intermedios y de capital, principalmente tecnología para la creación de plantas industriales localizadas en las manufacturas alimenticias, Productos Químicos derivados del Petróleo y del Carbón, de Caucho y Plástico.

La elevación de las relaciones K/L y K/Y en los países de la región tuvo su crisis de rentabilidad a finales de los setenta. En los primeros años de la década siguiente, el margen de ganancia se estanca y la tasa de variación empieza a registrar valores negativos en tres de los cuatro países estudiados en la investigación. Esta evolución trajo consigo la congelación de la reducción de costos conseguida en las décadas anteriores, así como el ascenso en el precio de los bienes energéticos y en la tasa de interés

internacional. La lectura del proceso de industrialización nos define que la industria regional presenta las siguientes deficiencias:

1. La propensión a competir mediante la bajada de los salarios reales y falta de modernización de las plantas industriales construidas en la década de los sesenta.
2. Empresas de pequeño tamaño y sub-utilización de la capacidad instalada.
3. Las empresas carecían de herramientas competitivas y de normas de calidad estandarizadas para exportar a los mercados internacionales dado que coexistieron en un mercado protegido institucionalmente.
4. La industrialización por sustitución de importaciones configuró una especialización industrial definida como primera etapa de industrialización.
5. Alta dependencia en sus estructuras de producción de insumos intermedios y materias primas importadas.

El proceso de crecimiento económico desde la óptica de la demanda agregada se ha apoyado en una demanda interna donde el consumo privado y el gasto público han pesado sobre la inversión, perpetuando una rígida oferta agregada. Los tirones de la demanda se han ejercido hacia mayores distorsiones de la estructura productiva donde la evolución del sector externo es un fiel reflejo de una oferta productiva no competitiva.

Los cambios observados en la estructura económica regional se reproducen en el mercado de trabajo donde las principales características son: una abundante fuerza laboral con escasa cualificación, una gran dispersión en los niveles de remuneración y bajos niveles de calidad de capital humano; indicadores que definen el subdesarrollo de la vida educativa y productiva en el futuro de la población centroamericana -con la excepción de Costa Rica y Panamá, que se equiparan con las naciones industrializadas-.

Al final, no fue posible la sustitución de la reproducción de la estructura socioeconómica regional basada en la depresión continua de los salarios reales por la mejora continua de la productividad del trabajo y de los salarios reales. En nuestra

opinión, este hecho estilizado o paradoja del comercio internacional sucede a las fuerzas productivas centroamericanas por haber hecho descansar su estrategia de desarrollo económico y social en un principio normativo derivado del enfoque de las ventajas comparativas de costes (sean éstas apoyadas en el modelo H-O-S o en las nuevas teorías del comercio internacional).

II

Las paradojas de comercio internacional se aproximan más a un mundo donde predominan las **ventajas absolutas** de costos de producción (en un escenario de competencia intrasectorial e intersectorial) que a uno donde regulan las ventajas intersectoriales de costes comparativos. Por ello, hemos elaborado una aplicación empírica del principio de las ventajas absolutas de costes para el caso de la Industria Manufacturera Centroamericana.

Las ventajas o desventajas competitivas en la industria manufacturera regional se encuentran explicadas por el valor de los costos de producción nacionales con el resto de los países competidores. En la teoría dinámica del comercio basada en la ventaja absoluta de costes, las diferencias entre los costos de producción entre empresas en un país explican la evolución de sus precios de venta relativos. Es decir, las empresas que se encuentren ubicadas en regiones donde los costos de producción son menores tendrán ventajas absolutas de costos sobre sus competidoras y, por tanto, tendrán en capacidad para reducir el precio de venta y aumentar su cuota de mercado. Extendida esta afirmación al comercio internacional, los flujos de mercancías se dirigen desde aquellos países (y sus empresas) donde han sido producidas a menores costes hacia aquellas regiones donde los costes de producción son más altos (independientemente de la multiplicidad de tipos de cambio). Por ello, resulta importante evaluar la conexión entre el ascenso (descenso) de los costos de producción reales y el ascenso (descenso) del déficit comercial.

Además, un país o región que mantenga costos de producción mayores que sus competidores –que se traduce directamente en una desventaja absoluta de costos, desventaja que se manifiestan en un aumento de los precios relativos de sus exportaciones-- verá cómo sus términos de intercambio presentarán signos negativos y su tipo de cambio real se apreciará respecto a sus principales socios comerciales. Finalmente, la manifestación visible de esta desventaja absoluta será el crecimiento del **déficit comercial**.

Nuestra investigación se ha centrado en los factores que determinan estructuralmente la competitividad internacional en el largo plazo de las industrias centroamericanas con relación a los países miembros del Tratado de Libre Comercio (TLC). Así, calculamos los Costes laborales nominales unitarios por países y la región respecto a los Estados Unidos, los Índices de tipo de cambio real en precios industriales y al consumo respecto a cada uno de los países que componen el TLC. Comprobamos estadísticamente la existencia de una relación estable en el largo plazo entre la evolución de los TCR -estimados con precios industriales y precios al consumidor- y los CLNUR; en ambos contrastes, los coeficientes de regresión fueron de 0.82 y 0.94. Una vez probada la relación de largo plazo entre las variables, nos dispusimos a examinar cómo ha evolucionado la competitividad industrial a la luz de la teoría de las ventajas absolutas de costes y precios.

Entre los años 1963-1997, los costos laborales nominales unitarios relativos han aumentado y su manifestación de desventaja absoluta es el crecimiento progresivo del déficit comercial, que alcanza 8 puntos porcentuales respecto al PIB regional hasta 1997. Podemos diferenciar tres etapas en el desenvolvimiento de la competitividad industrial. La primera etapa comprende el período 1963-1971, donde la región ha presentado depreciaciones reales o ganancias de competitividad en correspondencia con el crecimiento de las fuerzas productivas acontecidas en la década de los sesenta. El ascenso en la tasa de ganancia regional y agregada condujo a un descenso en los costes

laborales nominales unitarios de la región respecto a los Estados Unidos de -25.7%, que representa ganancias de competitividad. Por su parte, el tipo de cambio real se depreció en -12.6% en deflatores industriales y -13.6% en precios al consumo. Frente a México, las ganancias de competitividad fueron más amplias. La depreciación acumulada hasta 1971 fue de -31.1% en precios y del -44% en precios al consumo. Con respecto a Canadá, las depreciaciones reales fueron mayores medidas en precios -18.3% que en deflatores industriales -17.9%. Finalmente, como zona económica, frente a los países miembros del Tratado de Libre Comercio, las ganancias de competitividad fueron de -21.1% en deflatores implícitos de la industria y, de -25.5% en precios al consumidor. Por su parte, los índices de tipo de cambio nominal de Centroamérica frente a los países miembros del TLC reflejan una evolución cuasilineal, como consecuencia de un régimen de tipo de cambio fijo en los países del área centroamericana.

El descenso en los costos de producción y en los costos laborales unitarios trae consigo el descenso en los índices de términos de intercambio y un ascenso en la cuota de mercado medida por el déficit comercial. Como predice la teoría, en Centroamérica, el descenso en los CLNUR trajo consigo un leve descenso de los índices de términos de intercambio de -5.7% en términos acumulados. Consecuentemente, la cuota de mercado se mantuvo constante a una media de -3.6% del PIB, pese a que en el período 1968-1970 el déficit comercial se redujo sensiblemente.

En la década de los setenta y la primera mitad de los ochenta se produjo un descenso en la tasa de ganancia de las economías manifestándose con diferente intensidad según el país elegido. América Central sufrió una de las más intensas fases de contracción económica en los últimos 35 años amplificada por todo tipo de acontecimientos regionales –guerras civiles en Nicaragua y El Salvador; crisis de la deuda externa en Costa Rica y Nicaragua- e internacionales –incremento en los precios del petróleo, subida de las tasas de interés-. Por tanto, la competitividad industrial se caracterizó por un movimiento contrario al del primer período, es decir, se manifiesta

claramente una pérdida de competitividad o apreciación real, que también se manifestó con diferente intensidad según el índice elegido y el área de referencia. En tasas de variación acumulada respecto al año 1972, las pérdidas de competitividad acumulada frente a Estados Unidos fueron de 13.3%, en costos laborales unitarios, del 46.8% en deflatores de la industria y del 20.1% en precios al consumidor. Con respecto a México, las apreciaciones reales fueron más intensas en precios al consumo (78.7%) que en términos de deflatores de la industria (53.3%). Con respecto a Canadá, las pérdidas de competitividad fueron de 67.7% en deflatores y de 48.1% en precios. En suma, las pérdidas de competitividad asociadas con ésta región fueron de 56.1% en deflatores industriales y de 45.8% en precios al consumo. En conjunto, entre 1972 y 1985, todos los índices de tipo de cambio real considerados presentaron un cierto grado de apreciación real o pérdida de competitividad, que fue relativamente mayor en los índices calculados con deflatores industriales, de menor intensidad en precios al consumo, y menos acusada aun en términos de costos.

Por su parte, los términos del intercambio presentaron una declinación abrupta del -22%, evolución explicada por las sucesivas devaluaciones ocurridas en la región. En este período la divisa centroamericana medida por los índices de tipo de cambio nominal registró depreciaciones del -17.4% y 13.9% frente a Estados Unidos y Canadá. De signo contrario, el tipo de cambio nominal se apreció en 1,598.1% respecto a México. El hecho que explica lo anterior fue, sin duda, la fuerte devaluación del peso mexicano a lo largo del periodo. La magnitud de la apreciación frente a México dio lugar a que el tipo de cambio nominal de Centroamérica frente al TLC registrará una apreciación de 0.8%¹¹¹. La teoría económica convencional alude a las devaluaciones como instrumento para equiparar el precio de los bienes y factores nacionales respecto a los internacionales (términos de intercambio) y mejorar la balanza comercial; este

¹¹¹ Costa Rica (desde 1980), en Guatemala (1986), en Honduras (1986), y Nicaragua (1987).

comportamiento se efectúa si la condición Marshall-Lerner se cumple y los salarios reales se reducen. En Centroamérica, se dio un retroceso en los salarios reales a niveles similares a las décadas del cincuenta y sesenta. Sin embargo, pese a las devaluaciones ocurridas y el descenso en los salarios reales, el déficit comercial no revirtió su tendencia sino que se amplificó (-5.1%. del PIB).

Los CLNUR, los TCR medidos por precios industriales y al consumo, mantienen el movimiento apreciador del segundo período con algunos países, pero también se vislumbra ganancias de competitividad en diferente magnitud según el área de influencia y el índice elegido. Las pérdidas de competitividad acumulada entre 1986 y 1997 frente a los Estados Unidos fueron de 18.9% y 5.0% (en precios industriales y precios al consumo); aunque el índice de costos laborales presentó una depreciación de -2.4%. Respecto a Canadá, la apreciación fue mayor en términos de deflatores de la industria que en precios al consumo. Asimismo, la región presentó ganancias de competitividad frente a México, en precios industriales y precios al consumo, -9.1% y -26.9% respectivamente. Con relación a la región norteamericana, se produjeron depreciaciones reales en precios al consumo (-4.6%) mientras que en deflatores industriales el resultado fue una apreciación del 10.4%. Por su parte, la evolución del tipo de cambio nominal vuelve a presentar depreciaciones pero de mayor magnitud (del -52.4% frente a USA, de -52.8% frente a Canadá); con toda la región la depreciación acumulada del tipo de cambio nominal fue de -1.3%. Por el contrario, con México el tipo de cambio nominal vuelve a apreciarse en 515.0%.

Pese al descenso en los costos laborales entre 1986 y 1997, esto no fue suficiente para incidir en el descenso en los términos del intercambio sino que las devaluaciones ocurridas hicieron posible un descenso de los términos del intercambio en 5.2%. El efecto de la devaluación sobre la balanza comercial no fue el esperado sino que la brecha comercial aumentó por dos efectos: (i) la reducción de los términos del intercambio no fue importante para aumentar la oferta exportable; (ii) la reducción en

los precios internacionales de productos agrícolas no necesariamente supone un aumento del ingreso de exportaciones porque la demanda de importaciones de los países miembros del TLC son inelásticas. Por el contrario, se observó una reducción del ingreso por exportaciones en mayor cuantía que la disminución de los gastos de importaciones, y el déficit comercial amplió su brecha hasta el -8.3% del PIB.