

Las asimetrías y la transferencia de recursos en el comercio exterior centroamericano

MOISÉS CETRÉ*

Centroamérica es probablemente el área geográfica a la que más perjuicio puede causar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Se prevé que los efectos negativos por la desviación de comercio y de inversión serán mayores que las ventajas derivadas de la creación de comercio. Los países centroamericanos deben reconocer que, de no mejorar su acceso al mercado estadounidense, serán desplazados no sólo por México, sino también por China y otros países asiáticos con bajos salarios.¹

Esta situación ha generado reacciones diversas en la zona. Ningún país debe ignorar las probables consecuencias que le acarrearán la integración de socios comerciales importantes o aun de los que no lo son.

Debido al largo período de industrialización “hacia adentro”, las empresas centroamericanas quedaron al margen de las transformaciones tecnológicas en el resto del mundo. En la actualidad se están enfrentando a la desgravación arancelaria, a una apertura comercial que exige mayor productividad y especialización, escalas de operación más adecuadas, así como una mejor calidad en materia de diseño, fabricación, distribución y servicio de las manufacturas.

En el presente artículo se recogen algunas conclusiones preliminares sobre el efecto del TLCAN en Centroamérica y se señala la necesidad de analizar el problema de las asimetrías y los

1. Ésta es una de las conclusiones a las que llegó el estudio de Edward E. Leaner, Boris Segura *et al.*, *Central America and the North American Free Trade Agreement*, Departamento de Centroamérica, Banco Mundial, 1994. Véase también Fedepriacap, *Indicadores de grado de preparación (Readynes) de Costa Rica para integrarse al NAFTA (o AFTA)*, Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, San José, 1994.

* Investigador del Ministerio de Finanzas de Nicaragua.

mecanismos de transferencia de ingresos de los países del área a los de mayor desarrollo relativo con los que comercia.

EL TLCAN Y CENTROAMÉRICA: PRIMEROS EFECTOS

Según algunos estudios, como los de IICA y Ruta² y el proyecto del PNUD/ CAM/92/004, la desgravación arancelaria entre los socios del TLCAN tendrá consecuencias para los países beneficiarios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), entre otras, una desviación de comercio que afecte la oferta exportable de las naciones centroamericanas frente a las importaciones preferenciales de los miembros del Tratado, así como la erosión de las preferencias que Estados Unidos y Canadá otorgan en el marco de la ICC y del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

Como destaca el estudio del PNUD, “es evidente que debido a las reducciones arancelarias que México disfrutará en los productos textiles y agrícolas, así como en aquellos otros en que no gozan de trato preferencial en la ICC, los países centroamericanos sufrirán de inmediato una desventaja competitiva en el mercado estadounidense frente a los productos mexicanos como consecuencia de la liberación que establece el TLC”.³

Según cálculos de representantes de la República Dominicana, El Salvador, Trinidad y Tabago, Guatemala y Jamaica, ante la Subcomisión de Comercio presidida por Phil Crane (miem-

2. IICA/ Ruta, *Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte sobre el acceso de las exportaciones agropecuarias de Centroamérica al mercado de los Estados Unidos*, San José, 1992.

3. M. de Franco, *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica: impactos e implicaciones para Centroamérica*, Comisión para la Coordinación del Desarrollo de Centroamérica (CCDCA), Managua, 1995.

bro de la Comisión de Medios y Arbitrios del Congreso estadounidense), desde que el TLCAN entró en vigor las exportaciones de prendas de vestir de los países de la ICC a Estados Unidos disminuyeron de 27% en 1993 a 12% en 1994, mientras que las de México crecieron de 22 a 38 por ciento, respectivamente.⁴

Por ello algunos miembros del Congreso de Estados Unidos y de los gobiernos de los países beneficiarios de la ICC han insistido en entablar cierta "paridad" entre los beneficios del TLC y de la ICC. En la actualidad se discute el Proyecto de Ley H.R. 553, The Caribbean Basin Trade Security Act, auspiciado por Crane, para otorgar, por un período de seis años, beneficios similares a los del TLC a numerosos productos de los países de la ICC, como textiles, prendas de vestir, calzado, carteras de mano, valijas, guantes de trabajo, tuna enlatada, productos de petróleo y algunos tipos de relojes.⁵

En un estudio de la CEPAL se apunta que, a primera vista, los resultados confirman los temores sobre un desplazamiento de los exportadores centroamericanos y caribeños por los mexicanos.⁶ La participación de México en las importaciones de Estados Unidos aumentó de 6.8% en los primeros cinco meses de 1993 a 7.5% en el mismo lapso de 1994. Al mismo tiempo, la de los países pequeños considerados⁷ disminuyó de 1.27 a 1.2 por ciento. No se trata de una reducción marginal, puesto que perdieron 5% de su participación en el mercado.

En los estudios *ex ante* se suele afirmar que la posible desviación de comercio se compensaría por la creación de éste. Sin embargo, y aunque por falta de datos hay que utilizar un indicador muy agregado, de las tasas de crecimiento de las importaciones y del PIB en Estados Unidos se infiere que no hubo tal creación en la primera mitad de 1994. La elasticidad de las importaciones con respecto al PIB disminuyó de 1.1 en 1993 a 1.06 en 1994.⁸ Desafortunadamente, el análisis sobre la creación de comercio tendría que esperar más tiempo.

En síntesis, aunque las exportaciones de los países de Centroamérica han perdido ponderación relativa en el total de las compras de Estados Unidos, no se ha deteriorado su posición en los mercados. Así, su participación en las importaciones totales de Estados Unidos aumentó de 1.16% en 1992 a 1.27% en los primeros meses de 1993. En apariencia, desde la puesta en marcha del TLCAN el avance de los productos mexicanos en

Estados Unidos truncó el crecimiento de las ventas externas centroamericanas y caribeñas, por lo cual en 1994 no se logró compensar la pérdida de peso relativo de los rubros que remiten países pequeños. En vez de un desplazamiento, se debe identificar la dificultad para sostener el ritmo de expansión de los últimos años. Sin embargo, no se ha demostrado que la caída de las exportaciones de los países pequeños se deba al TLCAN.⁹

Lo anterior no significa que no pueda haber más desviación de comercio en el futuro. Tal vez el plazo considerado sea muy breve para que haya ocasionado una reacción de los sectores exportadores a los cambios por la puesta en marcha del Tratado; no obstante, el incremento de la participación de México muestra que sí la ha habido. El efecto más importante, empero, puede ocurrir en un plazo más prolongado, como resultado de una desviación de las inversiones extranjeras directas, que en última instancia son el sustento de las ventajas competitivas dinámicas.

EL PROBLEMA DE LAS ASIMETRÍAS

Las asimetrías en los acuerdos de Centroamérica con Estados Unidos (ICC, SGP) y con México se sitúan en dos planos: el primero se relaciona con aspectos cualitativos y de estrategias de desarrollo, y el segundo, con asuntos más cuantitativos y de indicadores de competitividad.

Las asimetrías comerciales son muy significativas. Para Estados Unidos el mercado hemisférico, pese a su importancia, no es crucial en su estrategia comercial. Más bien le interesa con el fin de ganar competitividad frente a sus rivales comerciales y aliados políticos, Japón y Alemania. Sin embargo, para los países de América Latina, en especial México y Centroamérica, el acceso al mercado estadounidense es capital por su amplitud y la cercanía geográfica.¹⁰

En este marco, las relaciones entre la globalización, el desarrollo regional y la integración del Mercado Común Centroamericano son fundamentales en el debate sobre el lugar que Estados Unidos, México y Centroamérica ocupan en el mundo y las fuerzas determinantes de su desarrollo económico y social.

De acuerdo con la visión neoconservadora, en un mundo globalizado la identidad y la dimensión de los espacios nacionales y regionales deben disolverse en el mercado globalizado.¹¹ De esta forma, la política económica sólo puede pretender que cada Estado nacional se adapte lo mejor posible a fuerzas fuera de su control. En el terreno financiero esto es más claro. En definitiva, este punto de vista es incompatible con un proceso responsable de integración regional. En todo caso, la reduce a sus contenidos de liberación comercial e ignora los posibles beneficios (perjuicios) provenientes de los flujos de inversión y la transferencia de tecnología, entre otros aspectos.

En este sentido, la manifestación más clara de la asimetría se presenta en forma aparente y confunde a muchos pensadores de

4. A. Cruz, *Estados Unidos y Centroamérica: la era del comercio*, CCDCA, Managua, 1995.

5. *Ibid.*, p. 27.

6. Los datos utilizados provienen del Bureau of the Census, US Department of Commerce. Véase CEPAL, *El impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en las economías pequeñas de la región: una evaluación empírica preliminar*, LC/MEX/R. 506, México, 1995.

7. Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá y la República Dominicana.

8. Los datos del U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, *National Income and Product Accounts, GDP, Quarterly Series*, indican una tasa de crecimiento del PIB (en dólares corrientes) de 5.8% del primer trimestre de 1993 y el de 1994, comparado con una de 5.6% de 1992 a 1993 y de 5.5% de 1991 a 1992. Las tasas de crecimiento para las importaciones fueron de 10.5, 9.5 y 8.5 por ciento, respectivamente, y la elasticidad importaciones/PIB, de 1.098 para 1992-1993 y 1.067 para 1993-1994. Citado en CEPAL, *op cit.*

9. *Ibid.*, p. 2.

10. M. de Franco, *op. cit.*, p. 6.

11. A. Ferrer, "Mercosur: trayectoria, situación actual y perspectivas", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 11, México, noviembre de 1995.

la llamada corriente marxista. En otras palabras, el enfoque neo-conservador considera a la apertura comercial como pilar del proceso integrador. Por ello, se debe privilegiar las políticas comerciales que frenen la "piratería" de la propiedad intelectual (industrial y los derechos de autor) y destaquen las normas de origen porque, se argumenta, de no ser así se obstaculizan la innovación tecnológica y la inversión. Sin embargo, paradójicamente las nuevas potencias han ganado importantes espacios en el plano socioeconómico gracias a sus prácticas "plagiadoras-innovadoras".

Por ello Gitli reconoce que, en el marco de la integración hemisférica, la única referencia a la asimetría entre las estructuras económicas de los países es: "la integración económica y la creación de un área de libre comercio serán tareas complejas, particularmente a la luz de las amplias diferencias en los niveles de desarrollo y en el tamaño de las economías de nuestro hemisferio..."¹² (Declaración de Principios de la reunión de Denver de junio de 1995). En el Plan de Acción se agrega sobre las economías pequeñas que: "A medida que trabajemos con el fin de lograr el Área de Libre Comercio de las Américas se proporcionarán oportunidades tales como asistencia técnica, a fin de facilitar la integración de las economías más pequeñas e incrementar su nivel de desarrollo".

Ambas expresiones de simpatía hacia las economías relativamente pequeñas son de una debilidad en verdad preocupante. Peor aún, no sirven siquiera para distinguir economías más pequeñas o países más pobres en términos relativos. En otras palabras, se reconoce que "es un problema complejo" y que se requiere "asistencia técnica". Conviene recordar que durante las negociaciones del TLCAN la expresión "asimetría" se excluyó expresamente del léxico de los participantes.

En este terreno habrá que dar una gran batalla conceptual. En el caso de América Latina, y en particular de Centroamérica, el concepto de pequeñez se compone de dos dimensiones: a) tamaño relativo, y b) atraso económico relativo, que llevan el problema más allá de uno de "asistencia técnica" solamente.

Tiene razón Gitli cuando arguye que: "Es importante reiterar que la asimetría no debe analizarse con base en indicadores estáticos obvios (como algunos creen). Todos sabemos lo que es una economía grande y otra pequeña; también sabemos lo que es una economía rica y otra pobre. Tampoco es problema efectuar gradaciones entre rico, pobre, pobreza absoluta y todas las clasificaciones que nos dicte la imaginación.

"El problema no es estático, sino que atañe al funcionamiento de las economías según el tamaño, el nivel del ingreso, la transferencia de ingresos, la posición geográfica y otros elementos. En párrafos anteriores se señalaron las dificultades de la población de trasladarse a las zonas donde sus especialidades eran requeridas y que forzosamente debían reconvertir sus capacidades. Mientras más pequeño es el país, peor será la situación."¹³

En este entorno, un problema grave para la inserción de las economías pequeñas en la integración hemisférica es la presencia

12. E. Gitli, *Centroamérica ante el proceso de integración hemisférica: Una evaluación posterior a la reunión de Denver*, mimeo., Universidad Nacional, Heredia, Costa Rica, 1995.

13. *Ibid.*, p. 17.



a deuda externa continúa

lacerando los magros

ingresos de

Centroamérica. Sin

embargo, este problema no

apareció con el TLCAN u

otros acuerdos sino que

data de los setenta

del monocultivo. Así, el objetivo central de la negociación consiste en obtener acceso inmediato para bienes con ventaja competitiva que complejas barreras no arancelarias en los países desarrollados impiden capitalizar. En el corto plazo estos países no tienen nada para ganar y difícilmente lo harán debido a la gradualidad de la apertura en sus productos sensibles (más bien habría desviación en el comercio de importación). Los países mayores obviamente se benefician de un mercado en el que pueden colocar una amplia gama de productos. El país pequeño únicamente puede beneficiarse cuando tiene condiciones previas de una calidad tal que el acuerdo de libre comercio genera una ola de inversiones adicionales.

Ninguna nación centroamericana goza de esas condiciones previas a las que alude Gitli. Por el contrario, hacen transferencias netas de ingresos a los países de mayor desarrollo relativo, lo que agudiza las asimetrías. A continuación se analizan los mecanismos que acentúan la brecha entre países ricos y pobres, de importancia para la región.

Mecanismos de transferencia de ingresos entre países de desigual desarrollo relativo

El problema de la deuda

Aunque algunos estudiosos lo soslayan, la deuda externa continúa lacerando los magros ingresos de Centroamérica. Sin embargo, este problema no apareció con el TLCAN u otros acuer-

C U A D R O D R O O T

CENTROAMÉRICA: INDICADORES DE LA DEUDA EXTERNA (MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994 ^a
<i>Saldo de la deuda externa pública</i>	16 252	17 241	18 253	20 776	21 196	20 521	22 023	21 233	22 198
Costa Rica	3 484	3 765	3 833	3 801	3 173	3 267	3 289	3 159	3 256
El Salvador	1 782	1 743	1 769	2 017	2 076	2 102	2 338	1 988	2 027
Guatemala	2 517	2 465	2 340	2 457	2 387	2 254	2 246	2 086	2 108
Honduras	2 709	2 998	3 090	2 760	2 944	2 587	3 345	3 013	3 112
Nicaragua	5 760	6 270	7 220	9 741	10 616	10 312	10 806	10 987	11 695
<i>Tasas de crecimiento</i>	6.7	6.1	5.9	13.8	2.0	- 3.2	7.3	- 3.6	4.5
Costa Rica	- 1.1	8.1	1.8	- 0.8	- 16.5	3.0	0.7	- 3.9	3.1
El Salvador	- 1.3	- 2.2	1.5	14.0	2.9	1.2	11.2	- 14.9	2.0
Guatemala	- 0.7	- 2.1	- 5.1	5.0	- 2.9	- 5.6	- 0.3	- 7.1	1.0
Honduras	11.3	10.6	3.1	- 10.7	6.7	- 12.1	29.3	- 9.9	3.3
Nicaragua	16.7	8.9	15.2	34.9	9.0	- 2.9	4.8	1.7	6.4
<i>Deuda externa pública/exportaciones de bienes y servicios</i>	332.8	361.3	355.8	379.0	362.6	334.0	323.2	280.0	260.2
Costa Rica	249.8	259.5	236.6	206.4	160.7	148.5	126.9	105.5	97.7
El Salvador	174.2	191.6	187.8	247.6	235.9	232.8	239.9	174.7	152.5
Guatemala	215.7	217.0	184.4	172.6	152.3	133.6	118.4	103.3	91.4
Honduras	267.8	315.5	301.2	260.2	285.1	254.7	321.2	282.4	280.4
Nicaragua	2 004.9	1 931.6	2 643.7	2 859.1	2 706.8	3 048.2	3 493.7	2 992.1	2 584.0
<i>Servicio de la deuda externa pública/exportaciones de bienes y servicios</i>	38.7	33.8	35.3	25.6	41.0	22.6	24.0	27.1	21.2
Costa Rica	24.7	18.9	16.4	14.1	66.5	16.5	19.6	19.3	14.8
El Salvador	51.8	46.6	42.3	30.0	35.5	55.1	35.5	29.2	28.4
Guatemala	42.3	34.8	41.5	34.2	17.4	8.9	10.2	8.8	8.7
Honduras	48.3	52.3	59.3	37.5	46.7	32.7	39.8	73.0	45.0
Nicaragua	11.1	7.7	4.0	3.5	4.3	14.5	55.0	52.8	53.5
<i>Intereses pagados de la deuda externa/déficit de la cuenta corriente</i>	44.7	20.4	23.3	16.0	32.0	25.1	20.2	25.5	24.2
Costa Rica	94.6	23.2	31.7	18.9	35.6	99.3	45.0	35.8	34.2
El Salvador	95.8	38.2	31.1	15.3	29.7	27.4	25.6	32.6	31.1
Guatemala	420.4	30.3	33.2	27.7	41.3	38.2	11.0	10.0	8.4
Honduras	54.4	35.0	50.8	21.3	73.3	37.9	43.3	90.4	66.5
Nicaragua	2.4	1.6	0.7	0.8	2.4	2.4	5.0	10.8	12.6

a. Cifras preliminares. 1. No incluye servicio de la deuda acumulada y no pagada.

Fuente: CEPAL, con base en cifras oficiales.

dos sino que data de los setenta; en los noventa ha adquirido una nueva dimensión y han aparecido nuevos mecanismos que pagan sus efectos perversos.

En los últimos años, mediante el pago de la deuda externa las economías desarrolladas extraen importantes recursos de los países periféricos, con lo que frenan sus posibilidades de crecimiento. La relación perversa de deuda y apertura y su repercusión en Centroamérica puede sintetizarse en dos puntos.

En primer lugar, las economías del istmo requieren de cuantiosos recursos financieros para realizar las importaciones mínimas que requieren sus aparatos productivos. Ya que la balanza comercial manufacturera presenta un enorme déficit, las exportaciones primarias sufragan las importaciones; es decir, la agricultura resuelve en gran parte el problema de divisas.

En segundo lugar, como estas economías sufren marcados déficits estructurales, el pago de la deuda y la compra de las importaciones restringe la disponibilidad de recursos para impulsar un sólido programa de industrialización. En efecto, al tornarse estructuralmente "impagable" la deuda externa, estos

países deben endeudarse para cubrir los intereses de la misma; así, de manera sistemática transfieren recursos a los estados desarrollados (véase el cuadro 1).

El problema del transporte

Otro mecanismo mediante el cual los países centroamericanos transfieren considerables recursos a las naciones de mayor desarrollo relativo son los sistemas de transporte (terrestre, marítimo y aéreo). Como es de esperarse hay diferencias entre países. Mientras Honduras y Nicaragua carecen de una flota mercante de importancia, en Costa Rica y Guatemala los inversionistas nacionales tienen una participación activa.

De la carga que Centroamérica envía fuera de la región, 75% se transporta en naves (marítimas o aéreas) estadounidenses. En 1990 se pagaron aproximadamente unos 800 millones de dólares y 1 150 millones en 1994, suma equivalente a tres veces las exportaciones de Nicaragua.

El problema, sin embargo, no es sencillo y no basta sugerir que los países centroamericanos compren barcos. Debe examinarse un problema poco analizado y de mucha trascendencia para las economías pequeñas. Por mencionar un ejemplo, en 1990 la empresa nicaragüense Nanica (ya desaparecida) rentó unas embarcaciones dominicanas de buen tamaño, pero las autoridades marítimas estadounidenses prohibieron que atracaran en sus puertos con el pretexto de que no cumplían con la reglamentación internacional.¹⁴ Actos como éste evidencian que en la práctica el comercio internacional no está libre de obstáculos y mucho menos responde a ventajas comparativas o competitivas, pues en muchos casos responde a una relación de poder y sometimiento.

Mecanismos de control y certificación de calidad

Centroamérica no cuenta con un buen sistema de certificación y validación de normas. Algunas instituciones han realizado trabajos independientes sobre el tema, como la Cámara de Industria de Guatemala, que participa en las comisiones del Concyt para constituir unidades sectoriales de normas.

También en Guatemala, el Icaiti trabaja en la elaboración de normas técnicas, divulga y capta información sobre las necesidades de metrología y control de calidad del sector industrial. Se espera que con la interconexión a Internet, que se realizará por medio del Concyt, de los nodos en el Icaiti, y de la Universidad del Valle, entre otros, se obtenga la información que requieren los sectores. El Concyt también elabora una base de datos sobre procesos de control de calidad. Las comisiones técnicas promovidas por el Concyt (con la participación de la USAC, el Icaiti, universidades privadas y cámaras) están elaborando las normas técnicas de cada uno de los sectores.¹⁵

Al carecer de reconocimiento internacional, las empresas de la región tienen que contratar a compañías foráneas a un costo muy elevado, con lo que éstas se apropian de importantes recursos. Según cálculos de la Confederación de Cámaras Industriales de Centroamérica, en 1993 la región pagó por este concepto unos siete millones de dólares, casi 2% del valor de las exportaciones de Honduras de ese año.

Las aseguradoras

Otro mecanismo mediante el cual los países de la región transfieren recursos a los desarrollados, en especial a Estados Unidos, es el de las aseguradoras. Las empresas de este país absorben 72% de las transacciones de la región que requieren de seguro. De las 11 aseguradoras que en 1991 operaban en Centroamérica siete eran estadounidenses.

14. Las autoridades estadounidenses exigen que las embarcaciones que atraquen en sus puertos cuenten con botes salvavidas de ciertas especificaciones, así como un equipo de navegación y comunicaciones tal que prácticamente hacen imposible la operación de naves "subdesarrolladas".

15. C. Ruiz Durán, *Guatemala: una política industrial para el siglo XXI*, mimeo, documento interno CEPAL-México, 1995.



Las investigaciones

preliminares sobre el efecto

del TLCAN en las

importaciones de Estados

Unidos desde los países

centroamericanos

demuestra que en principio

éstos son los únicos

perdedores con la puesta en

vigor del Tratado

Conforme a un estudio elaborado en el marco de un proyecto de la OEA y el Ministerio de Economía de Nicaragua, los países de la región pagaron por el mencionado servicio unos 57 millones de dólares,¹⁶ de los cuales a Costa Rica y Guatemala correspondieron 15 y 12 millones de dólares, respectivamente.

Con la apertura, y en la medida en que aumentan los flujos comerciales, la participación de estas compañías foráneas en la región eleva su importancia porque las aseguradoras centroamericanas no gozan de la confianza internacional para contratos de gran cuantía. Así, aunque se recurre a ellas en principio, éstas deben subcontratar con compañías internacionales, las cuales se apropian de la mayor parte de las utilidades. Con ello los países de América Central se convierten en importantes fuentes de ingresos para las transnacionales estadounidenses. Se requieren investigaciones más profundas al respecto.

Modalidades y mecanismos de pago

Al contrario de la creencia neoclásica sobre la "bondad" del comercio mundial, en las negociaciones internacionales hay tam-

16. M. Cetré, *Estudio comparativo de las tarifas de los servicios a la exportación: Nicaragua vs. Centroamérica*, Proyecto OEA-MEDE, Managua, 1991.

bién un componente de poder, el cual se refleja en la forma en que se pactan y se efectúan los pagos.

Buena parte de las exportaciones de Centroamérica son de productos agrícolas. Las de frutas u hortalizas por lo general se hacen en la modalidad de consignación, es decir, el pago se efectúa una vez que se vende la mercancía. En consecuencia, el exportador centroamericano tarda dos o tres meses en recibir ese dinero. Esto lo coloca en franca desventaja frente a sus competidores, ya que si él requiere importar debe depositar de inmediato el monto de la operación (con una carta de crédito u otro mecanismo de pago internacional). Así pues, durante un lapso arrostrará graves problemas de liquidez.

Las investigaciones muestran que en cada etapa del comercio exterior los servicios se contratan con transnacionales (transportistas, aseguradoras, bancos, etc.) y además las utilidades no se reinvierten en la región. Queda claro que la globalización y la apertura económica traen consigo repercusiones opuestas. Por un lado, la reducción arancelaria abarata algunos bienes importados, pero por otro los países subdesarrollados transfieren gran cantidad de recursos a las metrópolis. En este marco, es pertinente revisar con mucho cuidado las tendencias a la apertura a ultranza.¹⁷ A los anteriores se debe añadir otro grave cuello de botella que frena el desarrollo industrial de América Central: la vulnerabilidad del régimen de propiedad intelectual.

La propiedad intelectual: régimen vigente

En términos generales, los regímenes de propiedad intelectual de los países de América Central difieren en forma notoria, tanto en lo relativo a la legislación nacional como en las deficiencias en la protección. Aunque no significa transferencia neta de recursos, en determinadas circunstancias podría frenar un tipo específico de inversión en el largo plazo.

En materia de marcas, tres países aplican el Convenio Centroamericano de 1968; sólo Honduras cuenta con una legislación propia (actualmente en revisión).¹⁸

En lo referente a patentes de invención, Guatemala cuenta con una ley relativamente reciente (1985) y El Salvador aprobó una ley en julio de 1983. Los regímenes más antiguos son los de Nicaragua y Honduras.

El derecho de autor y derechos vinculados presentan una situación aún más dispar. Guatemala tiene una ley general que data de 1954 y un régimen, aprobado en 1992, sobre señales de

17. Los pensadores del neoliberalismo económico creen que las naciones se benefician por igual de las "bondades" del comercio internacional. Sin embargo, numerosos investigadores han demostrado que en la mayoría de los casos es una falacia. Véase por ejemplo J. Ocampo, "Dilemas de la política comercial en América Latina", *Coyuntura Económica*, diciembre de 1988, y "Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vías de desarrollo", *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 20, Madrid, 1991, así como P. Krugman, "Competitiveness: A Dangerous Obsession", *Foreign Affairs*, marzo-abril de 1994.

18. La información recogida en ese país indica que el Congreso hondureño ratificó el Convenio aludido, pero no depositó el instrumento oficial de adhesión. Costa Rica es también miembro del Convenio.


satélite portadores de programas y su distribución por cable. No hay clara protección de los fonogramas y otros derechos relacionados.¹⁹

En Honduras no hay una legislación interna coherente en lo relativo a los derechos de autor pues el Convenio de Berna se adoptó apenas a inicios de los noventa. Además, en Nicaragua la ley vigente sobre este particular data de 1986, mientras que en El Salvador se incorporó una nueva legislación en 1993, la cual contiene normas sobre patentes, modelos de utilidad, derechos de autor, diseños industriales y derechos vecinos. En rigor, Centroamérica requiere de una revisión profunda y realista del régimen de propiedad intelectual, con el propósito de sacar mayor provecho a la apertura económica y cumplir en lo posible con los acuerdos internacionales sobre la materia.

CONCLUSIONES

Las investigaciones preliminares sobre el efecto del TLCAN en las importaciones de Estados Unidos desde los países centroamericanos demuestran que en principio éstos son los únicos perdedores con la puesta en vigor del Tratado.

Al no incorporar metodológicamente el problema de las asimetrías al firmar acuerdos comerciales, los países del istmo condicionan (involuntariamente) las posibilidades reales de obtener beneficios netos de aquéllos. En consecuencia, estas naciones acentúan su situación de transferencia de ingresos a las de mayor desarrollo, que en última instancia cuentan con los mejores servicios asociados al comercio internacional: aseguradoras, transporte, sistema financiero, etcétera.

Asimismo, no cabe duda de que la región debe emprender una profunda revisión del régimen de la propiedad intelectual y adecuar la legislación relacionada contra las prácticas desleales de comercio al nuevo entorno económico. 

19. Se entiende por derechos conexos los relativos a productores de fonogramas, artistas intérpretes o ejecutantes y organismos de radiodifusión.

BIBLIOGRAFÍA

- Buitelaar, R., "La competitividad auténtica en América Central y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Llueve sobre mojado", mimeo., México, 1995, ponencia presentada en el Seminario sobre los Retos de la Industria Costarricense ante el Actual Proceso de Globalización y Apertura, Heredia, Costa Rica, abril de 1995.
- CEPAL, *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*, LC/G. 1801 (SES.25/4), 1994.
- _____, "El régimen comercial y el grado de preparación para adherir a Tratados de Libre Comercio", documento interno, México, 1995.
- _____, "Políticas agropecuarias requeridas para aprovechar las oportunidades ofrecidas por el TLCAN, documento interno, México, 1995.
- _____, *Centroamérica: evolución económica durante 1994*, LC/MEX/L.270, México, 1995.
- Cetré, M., "Liberación comercial y neutralidad estatal", *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 6, México, junio de 1994.
- Fajnzylber, F., *Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "cajillero vacío"*, Cuadernos de la CEPAL, núm. 60, Santiago, 1989.
- Gitli, E., *Consideraciones estratégicas para Centroamérica en sus negociaciones post NAFTA con Estados Unidos*, Proyecto ASDI/PNUD, Managua, 1994.