

Evolución y comportamiento del sector industrial de Costa Rica durante el período 1986-1992*

Marlon Yong**

RESUMEN EJECUTIVO

ESTRUCTURA Y OBJETIVOS DEL ESTUDIO

1. Hoy en día, con un modelo de desarrollo y el giro de las economías hacia la liberalización de los mercados y la caída de aranceles, el reto del sector industrial se convierte no sólo en la definición de estrategias globales, sino también en la implementación de procesos de reconversión tecnológica, de alianzas estratégicas y de inserción de mercados, a fin de mantener un nivel de competitividad que permita internalizar ganancias dinámicas a la economía y aumentar el nivel de bienestar social y económico del país.

2. Un análisis del comportamiento y evolución del sector Industrial de Costa Rica no puede dejar pasar por alto la descripción de estos procesos internacionales, así como tampoco el estudio puede dejar de establecer el marco conceptual de los procesos de ajuste estructural y reformas sectoriales que se han venido implementando durante el periodo de análisis. Y es que, en efecto, el orden internacional y regional ha jugado un papel preponderante en el comportamiento del sector industrial costarricense.

3. Por tanto, el presente estudio se da a la tarea de describir y analizar la evolución y comportamiento del sector industrial de Costa Rica, especialmente el comportamiento de las divisiones industriales durante el período de 1986-1992. Así, los *objetivos generales* que se pretenden satisfacer son los siguientes:

1.- Describir el actual proceso de globalización y apertura de mercados y su interrelación con el sector industrial costarricense,

2.- Analizar la evolución de la economía costarricense como punto de referencia del comportamiento del sector industrial,

3.- Analizar la evolución y comportamiento del sector industrial durante 1986-1992, en relación con los indicadores de posicionamiento interno y desempeño comercial, con el fin de determinar los posibles efectos de la desgravación arancelaria en las divisiones industriales,

4.- Examinar la competitividad aparente de las divisiones industriales del país como consecuencia de los niveles de posicionamiento interno y desempeño comercial,

5.- Investigar el posicionamiento competitivo del sector manufacturero de Costa Rica en relación con otros países y bloques de países.

4. Para lograr los propósitos anteriores, el estudio se divide en cinco capítulos, cada uno con su parte descriptiva y analítica. Por ejemplo, en el primer capítulo se señala la evolución económica de Costa Rica y las pautas del comportamiento de la economía mundial y regional. En un segundo capítulo se describen y evalúan los indicadores de estructura del sector industrial costarricense, haciendo énfasis en las implicaciones que dicho comportamiento del sector tiene en relación con los procesos de ajuste de la economía y con la implementación de estrategias globales de desarrollo para el país.

5. En el mismo orden de ideas, en el tercer capítulo no sólo se describe el proceso de desgravación arancelaria que se está implementando en el país, sino que

* El artículo es un resumen ejecutivo de un documento principal del mismo título, realizado por el autor en octubre de 1993. Bajo el Proyecto PROMAI-CK5R-CODESA. El autor es el único responsable por lo escrito en el artículo.

** Licenciado en Economía U.C R. Estudios en Matemática. Profesor universitario e investigador. Autor y coautor de varios libros y artículos. Consultor.

se evalúa su impacto en la reestructuración de la asignación de recursos y su efecto en la producción y el empleo de las divisiones industriales.

6. Por otra parte, como respuesta del comportamiento interno y del desempeño comercial externo de estas divisiones industriales para el período 1986-1992, un cuarto capítulo se aboca a la tarea de estudiar la evolución de la competitividad aparente de estas divisiones, esclareciendo cuáles actividades están siendo competitivas. Obviamente, que en este capítulo se parte de una definición operativa de competitividad y de una metodología.

7. Finalmente, se incluyó un quinto capítulo con fines ilustrativos y analíticos: el del análisis de la competitividad del sector manufacturero de Costa Rica en relación con los demás países y bloques de países. En dicho capítulo se describe cuáles productos están mejor posicionados en el mercado externo y cómo es este nivel de posicionamiento, no sólo en relación a los demás productos manufactureros del país, sino en relación al desempeño que muestran otros países en relación con esos mismos productos. Aquí también se parte de una metodología y de ciertas definiciones operativas, que son comunes en este tipo de análisis.

II.- SUPUESTOS Y METODOLOGÍA

8. El supuesto fundamental del trabajo radica en que conclusiones y recomendaciones que se derivan a lo largo de los capítulos, están enmarcadas dentro del supuesto clásico de análisis de equilibrio parcial estático. Esto es así por cuanto otro tipo de conclusiones se podrían obtener si se parte de un estudio más detallado e integrado de encadenamientos sectoriales y de trayectoria dinámica, como, por ejemplo, los estudios que se puedan realizar a través de la tabla Insumo-Producto, la Matriz de Cuentas Nacionales y los de Organización Industrial con Comercio Internacional en economías pequeñas con información imperfecta. Sin embargo, las conclusiones que aquí se deriven siguen siendo válidas en el actual proceso de cambio.

9. Los datos para la elaboración de todos y cada uno de los capítulos provienen de la Dirección General de Estadística y Censos, del Banco Central de Costa Rica y del Consejo Monetario Centroamericano. En relación con el primer capítulo, se utilizan una serie de datos de las variables macroeconómicas más importantes, que permiten dilucidar el panorama de la evolución de la economía costarricense.

10. En lo que se refiere del segundo al cuarto capítulo, se utiliza la metodología de los coeficientes de reestructuración y de competitividad aparente, mientras que en el capítulo cinco se utiliza la metodología del C.A.N. (Análisis de Competitividad de las Naciones) elaborada por la CEPAL.

11. Por ejemplo, en relación con la primera de las metodologías, se utilizan los indicadores de posicionamiento interno (valor bruto de producción, valor agregado de producción, coeficiente de integración vertical, número de empresas, número de empleados, retribuciones al trabajador, medida débil de productividad y coeficiente de remuneraciones/productividad), de desempeño comercial (balanza comercial de las divisiones industriales por bloques de países, consumo aparente, media de apertura externa y medida de autofinanciamiento de las importaciones), de reestructuración frente a la desgravación (respecto al producto interno bruto potencial y efectivo, coeficiente de exportaciones industriales, de requerimientos de importaciones y de abastecimiento de la industria nacional). Finalmente, en relación con la competitividad aparente se utilizan los coeficientes de comercio intraindustrial, penetración relativa de importaciones, saldos normalizados del comercio y coeficiente de competitividad aparente.

12. Por otra parte, en relación con la metodología del C.A.N. se utilizan los indicadores de participación de mercado, contribución, participación del sector, especialización, sector dinámico, sector estancado, estrellas naces, estrellas menguantes, oportunidades perdidas, retrocesos, matriz de competitividad e índice de adaptabilidad.

III.- RESULTADOS Y CONCLUSIONES

CAPÍTULO PRIMERO

Proceso de globalización y regionalización

13. Durante los últimos años se han venido produciendo una serie de modificaciones en el marco institucional externo y en el orden de las relaciones macroeconómicas entre los países, que han desembocado en un proceso de formación de un Nuevo Orden Económico Internacional. Hoy se habla de un estado de globalización en la economía y la posibilidad de hacer compatibles estrategias de desarrollo proteccionistas, aperturistas e integracionistas en un marco de formación de bloques comerciales y de reciprocidad internacional en el comercio.

14. Específicamente, en el ámbito comercial el fenómeno de la integración se ha traducido en una modificación de las relaciones tradicionales de comercio Norte-Sur y Este Oeste, hacia otras, como las del tipo Sur-Sur y Norte Norte, provocando nuevas formas

dinámicas de creación y desviación de comercio, que, en última instancia, resultan en cambios en la composición y distribución geográfica del quantum generado y en las rentas y ganancias de bienestar.

15. En efecto, la competitividad de una actividad productiva podría desaparecer cuando el poder de mercado y las economías de escala, y la concentración en la compra y venta, son los que imponen los precios y cantidades, teniendo como consecuencia una concentración de la producción, la ampliación del margen de precio al costo marginal y un efecto asimétrico en el comercio internacional.

16. Por tanto, la apertura comercial y la globalización no es la simple reducción de aranceles y la creación de comercio, y la deseada correlación positiva entre liberalización y crecimiento, sino que *muchos de los nuevos esquemas no son de maximización de beneficios, sino de maximización de mercados*, y la nueva dinámica en la especialización del intercambio intra industrial e inter industrial hacen pensar que la globalización es un tipo de *regionalización con reciprocidad*.

17. En relación con la CEE, el impacto sobre las estructuras productivas de la región en términos del intercambio comercial debe analizarse bajo la óptica de la liberalización uniforme del comercio en el mercado único europeo a fines de 1993: aproximadamente el 60% de sus importaciones ingresan al amparo de algún régimen de comercio preferencial. Por ejemplo, las exportaciones de los países de África, el Caribe y la región del Pacífico con destino a la CEE ingresan libres de derechos y bajo el trato de nación más favorecida de acuerdo a la Convención de Lomé.

18. Por otro lado, en relación con el NAFTA se producirá una desviación de la inversión hacia México en perjuicio de la destinada a los países del área, como consecuencia de los incentivos establecidos en el NAFTA. Dichos incentivos se refieren a la eliminación de cuotas y aranceles, mejoras en el clima macro económico y de inversión en México y en las oportunidades para la integración vertical y las economías de escala.

Evolución de la economía costarricense

19. Durante el período en estudio y dentro del ámbito económico, Costa Rica hace compatible un modelo basado en la sustitución de importaciones junto al de la promoción de exportaciones, y se encamina hacia un *Modelo aperturista con integración*. Asimismo, se ponen en marcha una serie de procesos de ajuste y se empieza una etapa de liberalización de la economía, todo ello con el propósito de lograr una efectiva asignación de recursos y la inserción en los mercados externos.

20. Por ejemplo, en la política monetaria se ha perseguido el objetivo del control de la masa monetaria como medio del control de la inflación, sin embargo, persiste el financiamiento monetario del déficit fiscal y la expansión de los medios de pago, consecuencia del crédito y las reservas. Además, serios problemas de represión financiera no han podido solucionarse con los mecanismos de desregulación del sector y liberalización de las tasas de interés: persiste el manejo discrecional de la política frente a la regla automática de control.

21. Por otro lado, la característica del control del déficit fiscal a través de la austeridad del gasto y de la reforma impositiva y el congelamiento del empleo y de los salarios, ha sido a la vez un elemento que ha tenido serias consecuencias en la inversión en infraestructura y el gasto de capital del gobierno. Asimismo, la reforma impositiva que disminuye los aranceles a la importación no ha sido favorecida con el incremento en los impuestos directos, motivo por el cual el déficit se ha tenido que financiar con deuda interna.

22. Los principales indicadores de las Cuentas del Sector Real mostraron lo siguiente:

- i.- El aumento de la producción real en 1992 y en el índice del PIB per cápita.
- ii.- La relativa disminución del ahorro corriente de 1986 a 1992 como resultado de la disminución del ahorro del sector público.
- iii.- Una inversión interna bruta que tiene un techo a su crecimiento, tanto la del sector público como la del sector privado.
- iv.- Un relativo control de la inflación a través de la restricción monetaria, dado que se ha implementado una política de ajuste interno en los precios de las tarifas de los servicios públicos y la eliminación de las regulaciones que mantenían algunos bienes que conforman la canasta básica.
- v.- Un evidente estancamiento de los salarios reales como consecuencia de la política salarial seguida de ajuste por inflación y bajos salarios para disminución de costos y fomentar competitividad.

23. Las principales Cuentas del Sector Externo mostraron lo siguiente:

- i.- El aumento del déficit de la balanza comercial en relación con el PIB (pasa de un 0.8% en 1986 a un 12.7% en 1992),
- ii.- El cambio en la balanza de servicios que pasa de un déficit de 6% en relación al PIB en 1986, a un superávit de un 4.6% en 1992,
- iii.- El aumento del déficit de cuenta corriente en relación al PIB de un 1.8% en 1987 a un 8.2% en 1992, cuando se incluyen las transferencias oficiales, y de un

4.4% en 1 987 a un 6.6% en 1 992 cuando se excluyen estas transferencias, iv.- La disminución en el saldo de la deuda pública externa en relación con el PIB, que pasa de un 82.8% en 1987 a un 53.1% en 1992,

v.- El aumento en el Saldo de las Reservas Internacionales Netas de 73.2 millones de dólares en 1986 a 1059.7 millones de dólares en 1992,

vi.- La reducción en la tasa impositiva media sobre las exportaciones FOB de un 1 0.5% en 1 986 a un 0.9% en 1992, y, vii.-La reducción en la tasa impositiva media sobre las importaciones GIF de un 9.7% en 1 986 a un 9.1% en 1992.

24. Las principales Cuentas del Sector Público mostraron lo siguiente:

i.- Un aumento de los ingresos corrientes en relación con el PIB, pasando de un 1 5.2% en 1 986 a un 20.8% en 1992, como consecuencia del aumento en los ingresos tributarios,

ii.- Un aumento de los gastos totales en relación con el PIB. Pues dicho rubro pasa de un 1 8.4% en 1 986 a un 23.3% en 1 992, que ha sido principalmente como resultado del aumento de los gastos corrientes,

iii.- Una disminución en los gastos de capital en relación con el PIB, pasando de un 3.8% en 1 986 a un 2.4% en 1992,

iv.- Un aumento en el financiamiento interno del déficit (base caja) en relación con el PIB (de un 1 .0% en 1 986 a un 2.8% en 1 992) y una disminución en el financiamiento externo del mismo (de un 1 .3% en 1 986 a un - 0.3% en 1992),

v.- Una disminución del superávit del sector público no financiero en relación con el PIB (de un 1.7% en 1986 a un 0.6% en 1992); un aumento de déficit del Gobierno Central; un aumento del superávit del Resto del Sector y un aumento del déficit del Banco Central.

CAPÍTULO SEGUNDO

25. Se mencionó que uno de los procesos por los que atravesaba la economía costarricense era el de la reconversión industrial. En efecto, dicho proceso que no es ajeno a Costa Rica, implica la adaptación del sector industrial a las demandas que establece un mundo dinámico, específicamente, al cambio tecnológico, a los gustos y preferencias del consumidor, a las variaciones en los precios relativos, a los nuevos métodos de producción y diferenciación de productos, entre otros de los muchos factores que caracterizan al mundo industrial del día de hoy.

26. El proceso resulta aún más necesario si tomamos en cuenta que en nuestra economía existen una serie de distorsiones en casi todos los ámbitos y que no permiten aprovechar mejor las diferentes economías de escala, la búsqueda de oportunidades y la internalización de gran número de externalidades, como, por ejemplo, la información, la gestión tecnológica y la cultura empresarial. Concretamente, dichas distorsiones hacen difícil el paso del "Technology Push" al "Market Pull", es decir, de la tecnología a la producción y de la producción al mercado.

27. Para ser más concretos, la evolución del sector industrial de Costa Rica se caracteriza por presentar una dualidad en su modo de producción. Así, por un lado, se tiene un esquema tradicional en la forma de producir caracterizado por lo siguiente:

i.- Existencia de ventajas comparativas estáticas en precios, costos, economías de escala y producción de masa.

ii.- Utilización de los inventarios de acuerdo a las variaciones de la demanda y recortes de personal ante aumentos en costos y caídas de la demanda.

iii.- Gestión tecnológica tradicional y un esquema de organización jerárquica estable junto a estrictos patrones de negociación.

Por otro lado, están empezando a surgir firmas con algunos esquemas modernos de producción, caracterizados por lo siguiente:

i.- Ventajas comparativas dinámicas basadas en la innovación y adaptación tecnológica, en la eficiencia-X y en las economías de especialización y de ámbito.

ii.- Automatización e ingeniería de sistemas productivos simulados en computadora y aplicados a la diferenciación de productos y a las demandas en la calidad.

iii.- Gestión tecnológica estratégica abocada a la dimensión estratégica de la tecnología y una organización jerárquica con división en la toma de decisiones.

Producción industrial, empresas, empleo y remuneraciones

28. A pesar de que la producción industrial experimentó los mismos altibajos que sufría la producción nacional (especialmente en el período 1988-1991), ya para 1992 se observó un creciente dinamismo del Producto Interno Bruto Industrial, mucho mayor que el observado en el Producto Interno Bruto en términos reales. Específicamente, la tasa de crecimiento real de la producción interna bruta fue en cada uno de los años (de 1986a 1992): 5.5%, 4.8%, 3.4%, 5.6%. 3.6%, 2.1% y 7.3%; mientras que la tasa de crecimiento real para

el producto interno bruto industrial en esos mismos años fue: 7.3%, 5.5%, 2.2%, 3.4%, 2.6%, 2.1% y 10.5%.

Ello fue posible como resultado de las siguientes medidas adoptadas en este período:

i.- Política cambiaría flexible para mantener la competitividad de las exportaciones y asegurar el equilibrio externo, ii.- Reducciones de los aranceles entre el rango de un 5%-20% para los insumos y bienes de capital y un techo máximo de 40% para bienes finales.

iii.- Implementación de esquemas de incentivos a la exportación, como, por ejemplo, la exoneración de impuestos y tasas para los insumos de importación para el pago del impuesto de ventas y consumo de bienes nacionales, la puesta en marcha del sistema de ventanilla única de exportación y algunos subsidios que compensaran el sesgo anti-exportador.

29. La composición del Valor Agregado (VA) que presentan las divisiones industriales del país es la siguiente: el sector alimentario y el de sustancias químicas, caucho y plástico son los que siguen manteniendo el liderazgo industrial, con aportes del 50% y 20% en la VA total industrial, respectivamente. Especial atención merece el aporte de los sectores papel, imprentas y editoriales y el de metálicos, maquinaria y equipo, debido a la tendencia de su aumento en la participación: en 1986 ambas divisiones aportaban un 13% de VA total, mientras que en 1992 este porcentaje es de un 18%, absorbiendo en parte la disminución en la participación que vienen mostrando los minerales no metálicos y las industrias de la madera.

30. Por otra parte, los coeficientes de integración vertical (porcentaje del valor agregado en relación con el valor bruto de la producción) llegan a lo sumo, en el mejor de los casos, a un 40%, lo cual viene a confirmar la hipótesis de una industria costarricense de primera fase de industrialización. Esto último hace necesario implementar una serie de elementos al programa de reconversión industrial según el nuevo modo/forma de producción de los años noventa. Específicamente, se debe implementar (bajo un contexto de política industrial de competitividad) lo siguiente:

- i.- Transferencia y mejoras en la tecnología de producción,
- ii.- Transferencia de información y búsqueda de nichos de mercado.
- iii.- Economías de escala en la producción, mercadeo y distribución,
- iv.- Eficiencia operativa (X-eficiencia),
- v.- Control de calidad y diferenciación de productos.
- vi.- Disponibilidad de capital humano inteligente, capaz y motivado.

31. El sector industrial *formal* costarricense ha pasado de 4801 establecimientos de 1986 a 4488 en 1992.¹ De este universo, es interesante notar que divisiones como la división de metálicos, maquinaria y equipo, la de textiles, vestido y cuero y las industrias de las maderas (cuya participación en el valor agregado total es del 20%) representan más de un 55% del total de establecimientos. Sin embargo, estas divisiones industriales viven presentando un patrón de estancamiento o salida del número de firmas participantes en el mercado.

32. La mayor absorción del empleo industrial la tienen las industrias textiles, vestido y cuero cuyo aporte al Valor Bruto de Producción y al Valor Agregado total industrial es menor al 10%. Sin embargo, dicha división industrial cuenta con más de un 20% del número de firmas que componen el sector industrial, lo cual da ciertos indicios de su alto grado de concentración industrial. Otro dato interesante es que a pesar de no absorber un 1 % del empleo industrial, las industrias metálicas básicas mostraron un alto crecimiento promedio en el periodo en estudio, de alrededor de un 50%. Sólo dos divisiones industriales, las de las maderas y los textiles, fueron las que presentaron una tasa de crecimiento promedio menor (-3.6% y 0.5%, respectivamente) a la tasa observada en el total industrial (4.7%).

33. A pesar de la vigorosa expansión del sector industrial en el año de 1992 y la creciente participación de las exportaciones industriales dentro del total exportado, y el hecho de que los precios de las manufacturas hayan aumentado con mayor rapidez que los productos básicos, con la consecuencia de que aquellos sectores que han introducido cambios estructurales en sus exportaciones hayan obtenido ingresos crecientes tal vez no esperados, se hace necesario destacar que situación contraria ha sucedido con la participación de las remuneraciones en el valor bruto de producción generado.

En efecto, apenas tres divisiones industriales (textiles, vestidos y cuero; industrias de las maderas; otras industrias manufactureras) dirigen en más de un 15% (pero menor a un 20%) la producción generada hacia las remuneraciones de los trabajadores.

34. Es interesante observar la forma en que las mayores retribuciones al factor trabajo son más que compensadas por la productividad generada por trabajador. En efecto, en el período 1986-1991, el coeficiente

¹ Se estima que en la actualidad hay alrededor de 6000 establecimientos industriales dentro del sector informal, según lo evidencia la comparación de los establecimientos inscritos en la CCSS y los que pagan tarifa industrial.

dos en el total de la industria, lo que implica que cada colón pagado por la industria nacional en términos de retribuciones al trabajo genera (o es compensado) más de dos y medio colones en valor agregado, sin embargo, una relación de uno a más de tres se ha ido perdiendo en las industrias de sustancias químicas, caucho y plástico, por una relación de uno a casi tres.

Algunos indicadores del desempeño comercial de las divisiones industriales

35. Se observa un gran cambio estructural en las exportaciones de alimentos, bebidas y tabaco del mercado NAFTA y el mercado Centroamericano: en 1986, el 68.6% de las exportaciones de esta división se dirigían a NAFTA y el 11.7% hacia C.A., mientras que, en 1992, un 42.6% se colocaron en el primer mercado y un 35.1% en el segundo mercado.

36. En la división 32 (textiles, vestido y cuero) parece darse un cambio estructural hacia lo que son las exportaciones hacia el resto del mundo: en 1986 se destinaban un 6.5% hacia el resto del mundo y un 27.7% hacia C.A., mientras que en 1992 las cifras son de 21.6% y 2.6% respectivamente. Asimismo, se ha mantenido la participación en el mercado del NAFTA. Las industrias de las maderas han mostrado en esos tres mercados un comportamiento de altibajos, haciendo recalcar el cambio en la composición producida de 1986 a 1989 y de 1989 a 1992: en 1986, se dirigen un 40% de las exportaciones hacia NAFTA, un 30% hacia CA y el remanente hacia el resto del mundo; para 1989 los porcentajes son de un 60%, un 25% y un 10%, respectivamente, mientras que para 1992, los porcentajes son de un 45%, un 38% y un 15%, respectivamente.

37. La división 34 (papel, imprentas y papel y editoriales) muestra un cambio estructural parecido al de la división 32 en lo referente al incremento de las exportaciones hacia el resto del mundo, pasando de una participación de 23.2% en 1986 a 41.4% en 1989 y a un 49.7% en 1992. Para las industrias de las sustancias químicas, caucho y plástico, es el mercado centroamericano en donde colocan sus productos; casi un 70% en 1986, cerca de un 60% en 1989 y más de un 60% en 1992. Similar patrón de comportamiento se observa en las industrias de minerales no metálicos (división 36) y en el metal mecánico (divisiones 37 y 38), en las cuales, los porcentajes de participación de exportaciones hacia C.A. son superiores al 40%.

En lo que respecta a las importaciones provenientes de NAFTA se destaca el crecimiento sostenido en las industrias de papel, imprentas y editoriales, sustancias químicas, caucho y plástico, minerales no metálicos, y metálicos, maquinaria y equipo, cuya participación pasa en 1986 de un 66.6%, 47.31%, 32.4% y 39.8%, a un 80.1%, 52.5%, 38.1% y 52.3% en 1992, respectivamente.

38. Por otra parte, las importaciones provenientes de C.A. siguen siendo fuertes en las industrias de alimentos, bebidas y tabaco (aunque con una considerable disminución en el período 1989 a 1992) y textiles, vestidos y cuero. Se ha observado también un cambio estructural en las industrias de las maderas, pues un 65% de las importaciones provenían de este mercado en 1989 y pasaron a un 13% en 1992- Esta desviación ha sido tomada por el mercado NAFTA, en donde los rubros pasan de un 19% a un 67% en 1989 y 1992, respectivamente.

39. Finalmente, el origen de importaciones por parte del resto del mundo se ha centrado en las industrias metal mecánica (div. 37 y 38) y en otras industrias manufactureras (div. 39). En efecto, alrededor de un 70% de importaciones de la división 37 provienen de ese mercado y más de un 40% en las otras divisiones mencionadas.

40. A pesar de la gradualidad en la desgravación, la desregulación de las actividades internas, el cambio estructural en la asignación de los recursos, el "posible agotamiento" del crecimiento a través de la sustitución de importaciones y los indicios de la liberalización comercial, muchas actividades industriales muestran patrones de apertura externa muy bajos. Solamente las industrias de los alimentos, bebidas y tabaco, la de textiles, vestido y cuero y la de las maderas, presentan patrones de apertura externa relativamente altos. En el mejor de los casos, durante 1987, la primera y la tercera mencionadas, mostraron un coeficiente total de apertura externa mayor a la unidad. Esto ha sido así por el fuerte peso que tienen las exportaciones de estas divisiones industriales.

41. En lo que respecta al NAFTA, las industrias que están mostrando resultados positivos, a pesar del aumento en las importaciones, son las de los alimentos, bebidas y tabaco, la de los textiles, vestido y cuero² y la de las maderas.

42. Sin embargo, cuando dirigimos la atención hacia el mercado centroamericano, "casi" todas las divisiones industriales muestran resultados "más o menos" positivos, con la excepción de las industrias de los textiles, vestido y cuero y las demás industrias manufactureras (div. 39). Por otra parte, el posicionamiento en relación con el resto del Mundo resurto "favorable" en la industria alimentaria y en la de las maderas.

² Muchos de productos de estas divisiones industriales no están en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Véase el estudio realizado por un grupo de investigadores en el Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas "Situación comercial de los productos excluidos de la Cuenca del Caribe, con énfasis en textiles, cuero y calzado". de 1990.

44. En el mismo orden de ideas, los cambios estructurales que se han producido en el entorno macroeconómico comercial y en el posicionamiento interno y extremo de las divisiones industriales han afectado el desempeño comercial en los mercados NAFTA, C.A. y el resto del mundo. Por ejemplo, los alimentos, bebidas y tabaco han logrado financiar en más de cinco veces las importaciones provenientes de NAFTA, mientras que con C.A. no pudo financiarlas durante 1986 a 1990, y con el Resto del Mundo las ha financiado en más de dos veces, en el período en estudio.

45. Las industrias de los textiles, vestido y cuero, a pesar de generar suficientes divisas para financiar las importaciones que por este mismo concepto provienen de NAFTA, se han quedado atrás en el desempeño mostrado en relación con Centro América y con el Resto del Mundo.

46. Un fuerte cambio ha sufrido la industria de las maderas: en los años de 1986 a 1990 financiaba las importaciones provenientes de NAFTA en más de diez veces, mientras que en 1991 y 1992 lo hace en alrededor de dos veces. En los restantes mercados muestra un resultado positivo, que ha variado, pero se ha mantenido un coeficiente mayor a la unidad.

47. Las divisiones de papel, imprentas y editoriales, y la de las sustancias químicas, caucho y plástico han mostrado un "patrón negativo" en cuanto a financiar las importaciones provenientes de estos mercados en productos de este mismo tipo. Por otra parte, las industrias de los minerales no-metálicos y las industrias de metal mecánica (div. 37 y 38) solamente han podido financiar las compras realizadas en el país con origen en C.A., mientras que las otras industrias manufactureras (div. 39) mostraron un similar desempeño que la división anterior, en relación con NAFTA pero solo en el período 1986-1990.

Síntesis

48. De dos cuadros de resumen (una Matriz Tipología del posicionamiento interno de los indicadores de estructura y de los "primeros indicadores" del desempeño comercial de las divisiones industriales, durante el período 1986-1992) interesa destacar lo siguiente:

i.- Las industrias de los alimentos, bebidas y tabaco tienen un fuerte nivel de posicionamiento interno y un "buen" desempeño comercial, ii.- Las industrias de los textiles, vestido y cuero también muestran un fuerte nivel de posicionamiento interno, pero tienen un "desfavorable" desempeño comercial. Aunque con algún potencial favorable hacia el NAFTA.

iii.- Las industrias de las maderas tienen un grado medio de posicionamiento interno y un "buen" desempeño comercial, especialmente con Centro

América, iv.- El papel, las imprentas y las editoriales tienen un bajo nivel de posicionamiento interno y un "desfavorable" desempeño comercial, pero con un potencial favorable hacia Centro América,

v.- La división de las sustancias químicas, caucho y plástico mostraron un mediano nivel de posicionamiento interno y un "desfavorable" desempeño comercial, aunque tienen un potencial favorable hacia Centro América, vi.- Los minerales no metálicos tienen un bajo nivel de posicionamiento interno y un buen desempeño comercial, especialmente con Centro América, vii.- Las industrias de las metálicas básicas presentan un bajo nivel de posicionamiento interno y un "desfavorable" desempeño comercial, aunque con un potencial favorable hacia Centro América, viii.- La división de las industrias metálicas, maquinaria y equipo tienen un mediano nivel de posicionamiento interno y un "desfavorable" desempeño comercial, pero con un potencial favorable hacia Centro América, ix.- Las otras industrias manufactureras presentan un bajo nivel de posicionamiento interno y un "desfavorable" desempeño comercial.

CAPÍTULO TERCERO

49. *La apertura comercial no es la simple disminución de aranceles y la creación de comercio, sino que cuando los niveles de transparencia de señales no son perfectos, los agentes económicos y las actividades productivas pueden no estimular un mayor nivel de productividad y de accesos a nuevas tecnologías y métodos de producción eficientes.*

50. La mayor competencia extranjera puede verse nublada cuando el poder de mercado y las economías de escalas de las industrias de ciertos países son los que imponen los precios y las cantidades, de tal manera que la estructura industrial se concentra y su comportamiento en los márgenes de precio-costos se hacen demasiado amplios, lo que permite diferencias en los términos de intercambio y en las apropiaciones de capitales.

51. *Todo ello puede dar al traste con correlaciones positivas entre liberalización del comercio y el crecimiento económico, dando como resultado una ineficiencia distributiva de las ganancias (estáticas y dinámicas, directas e indirectas) del comercio y bajos rendimientos de productividad. Sin embargo, ello no quiere decir, que el nivel de proteccionismo en muchas de*

las industrias tenga que continuar, sino más bien, que la selectividad de la orientación hacia el exterior pueda ser compatible con niveles de sustitución de importaciones sostenibles para el país.

Reestructuración intersectorial del Producto Interno Bruto según origen de actividad

52. La medición de la reestructuración intrasectorial expresada como el porcentaje de diferencia del valor agregado efectivo y el valor agregado potencial en relación al PIB³ efectivo y al PIB potencial, da algunos indicios de la importancia de la reestructuración del sector dentro del contexto global de la economía. Tomando como período 1986-1989 a la etapa de inicios de la desgravación y al período 1989-1992, como etapa intermedia-final de la desgravación arancelaria costarricense, se obtuvieron los siguientes resultados para las actividades económicas.

53. En el Sector Agrícola se produce un cambio favorable al inicio de la desgravación de alrededor un 2.27% en relación a la producción potencial sin desgravación, que representa alrededor de un 2.22% del PIB efectivo. Sin embargo, en el período intermedio-final se producen cambios desfavorables en el ajuste del sector dentro del PIB potencial sin desgravación de alrededor un 4.31% lo cual tuvo como consecuencia una contracción del sector orden del 1.33% en relación al PIB efectivo.

54. Situación contraria le sucedió al sector de las industrias manufactureras y explotación de minas y canteras. En un primer momento, caracterizado por bajas arancelarias en la cual se producen una serie de expectativas de cambio y ajuste de la firma, el sector mostró una contracción de un 2.63% en relación a la producción potencial sin desgravación, lo cual, a su vez, implicó una disminución en su participación en el PIB efectivo del orden del 2.70%.

55. Posteriormente, con un proceso de ajuste y con un entorno de más certidumbre y transparencia en la información, el sector se expande en un porcentaje de 1.88% en relación a la producción potencial sin desgravación, teniendo como consecuencia un aumento del 1.85% como porcentaje del PIB en 1992.

56. El sector electricidad y agua ha sido el único en el cual se produce un aumento de un período a otro. Obviamente, que otros factores distintos a la desgravación son los que explican tal cambio. En efecto, el ajuste positivo pasa de un 1.24% a un 5.31% como porcentaje del PIB potencial sin desgravación, lo cual induce a un 1.22% y 5.04% en relación al PIB, cada uno de los períodos considerados.

57. Contrario al efecto producido en el sector del párrafo anterior, los sectores de la construcción, los bienes inmuebles y el gobierno mostraron un aumento en el ajuste de un período a otro, pero en sentido contractivo. El sector de la construcción fue el que más se contrajo durante el segundo período: un 20.19% en relación a la producción potencial sin desgravación que implicó una disminución de un 25.30% como porcentaje del PIB: los costos para construcción (precios y tasas de interés) han sido los factores que más cerca están de explicar este cambio.

58. Por otra parte, el sector del Comercio, Restaurantes y Hoteles sigue los mismos patrones observados en las industrias. En efecto, un primer período de expansión del orden del 2.83% respecto del PIB potencial sin desgravación y una magnitud de 2.75% respecto al PIB.

59. Finalmente, los sectores de transporte, almacenamiento y comunicaciones y el de establecimientos financieros, seguros y otros, mostraron un aumento en ambos períodos de desgravación, aunque en menor cuantía en el segundo que en el primero, y además son los sectores que mayor efecto expansivo han tenido en comparación con las demás actividades económicas.

Reestructuración intrasectorial en las divisiones industriales

La reestructuración intrasectorial en el sector industrial costarricense ha tomado el siguiente sendero:

60. Primero, un efecto contractivo en la industria de los alimentos, bebidas y tabaco del orden del 4.94% como porcentaje del PIB potencial sin desgravación y del 5.20% en el PIB. Sin embargo, esta división industrial es una de las dos divisiones que presenta un ajuste positivo en la etapa intermedia-final de la desgravación en la cual se produce una reasignación favorable de un 3.30% en relación al PIB potencial sin desgravación que se produjo en términos del PIB en una expansión del 3.19%.

61. Segundo, los textiles, vestido y cuero presentaron un ajuste favorable al inicio de 4.22% y de 4.04% en relación al PIB potencial sin desgravación respectivamente. En el período 1982-1992, la reestructuración continuó manifestándose desfavorablemente hacia este sector en razón de un 4.40% y de un 4.61 % del PIB potencial y del PIB efectivo.

62. Tercero, es en las industrias de las maderas en donde la reestructuración ha tenido implicaciones contractivas en ambos períodos: en un inicio fue de una magnitud de 2.30% y de 2.36% en relación al PIB

potencial sin desgravación y del PIB efectivo, respectivamente. Posteriormente se produce una profundización de esta contracción en un porcentaje de 16.48% del PIB potencial sin desgravación y de un 19.73% como porcentaje del PIB efectivo.

63. Cuarto, las industrias de papel, imprentas y editoriales, al igual que las otras industrias manufactureras (div. 39) presentan un patrón de reestructuración intrasectorial expansivo al inicio y luego contractivo en la siguiente etapa. Por otra parte, la división 35 (sustancias químicas, caucho y plásticos) mostró un patrón desfavorable de reestructuración al inicio del periodo del orden del 7.72% en relación al PIB potencial sin desgravación y del 8.36% en relación al PIB efectivo, sin embargo, este sector en un periodo intermedio-final de la desgravación, tiende hacia un ajuste positivo, pero leve.

64. Quinto, cuando se habla de reestructuración intrasectorial en un sector específico, se parte del supuesto de que se produce una reasignación de recursos dentro del sector, en el cual algunos sectores se contraen en detrimento de otros, o bien, puede que todos salgan favorecidos. Este no ha sido el caso en el sector industrial, por ejemplo, el sector que inicialmente mostraba una tendencia positiva relativamente alta era el de los minerales no metálicos, alrededor de un 38% como porcentaje del PIB potencial y un 28% como razón del PIB efectivo. Sin embargo, esta tendencia se revirtió para el segundo período analizado, resultado de una contracción de un 12% y de un 14% en razón de los dos PIB mencionados,

85. Sexto, a pesar de no disponer de los resultados para el año 1992 para el sector de metálicos básicos, se observa un fenómeno interesante. Este sector se contrae respecto a su producción potencial, pero se expande respecto a su producción efectiva, lo cual da una cierta conjetura acerca de que la producción de este sector fuera mayor sin desgravación y en el orden de 150% de lo que efectivamente produjo en valor agregado en el año de 1989.

66. Finalmente, el único sector industrial que ha mostrado impactos positivos en la reestructuración intrasectorial ha sido el de metálicos, maquinaria y equipo: un coeficiente de reestructuración respecto al PIB potencial que pasa de 6.47% a 35.43% en ambas etapas, mientras que coeficiente respecto a la producción efectiva que pasa de un 6.28% a un 26.16% entre el periodo 1986-89 y 1989-92.

Otros indicadores del desempeño comercial

67. El coeficiente de la participación de las exportaciones en el Valor Bruto de Producción se calculó para las nueve divisiones industriales. La división de alimentos, bebidas, y tabaco que cuenta con un fuerte nivel de posicionamiento interno y es de alta apertura externa, dirige la producción al consumo local. En efecto, sólo alrededor de un 10% de su producción efectiva se destina a la exportación.

68. Los textiles, vestido y cuero es una de las divisiones industriales que más porcentaje de su producción destina a la exportación (alrededor de un 50%), aunque, sigue siendo reducida si la comparamos con los estándares internacionales o centroamericanos.

69. Situación contraria sucede con el papel, imprentas y editoriales que se caracteriza por ser de mercado interno. En situación similar encontramos a las sustancias químicas, caucho y plástico, pero con un coeficiente de exportación industrial del orden del 13% aproximadamente, mientras que los minerales no metálicos y las industrias de metálicos, maquinaria y equipo muestran altibajos en sus coeficientes, llegando en el mejor de los casos a niveles de casi 20% y 30% respectivamente.

70. En el mismo orden de ideas, una de las medidas más interesantes del grado de posicionamiento y desempeño comercial interno en la industria, es el coeficiente de requerimientos de importaciones para satisfacer la demanda interna.⁴ Se observa que el sector de los alimentos, bebidas y tabaco puede satisfacer las demandas internas de sus productos, mientras que el coeficiente parece indicar una baja proporción de las importaciones en relación con el consumo aparente para el sector de las sustancias químicas, cuadro y plásticos, en donde para satisfacer el consumo aparente interno se necesita importar alrededor de la mitad. Es obvio que esto sea así debido a la explicación de la industrialización de primera-fase que presenta la industria nacional.

71. Los minerales no metálicos requieren de un 20% de importaciones (en relación con el consumo aparente) para satisfacer este nivel de demanda aparente. Por otro lado, las industrias de metal mecánica (divisiones 37 y 38), caracterizadas por una balanza comercial desfavorable, que financian poco el nivel de importaciones y cuyo nivel de apertura externa es también desfavorable, presentan un patrón de requerimientos de importaciones para satisfacer la demanda interna relativamente alta. El componente de bien intermedio que implica esta división hace pensar que en el país se hace necesario la adaptación tecnológica de componentes de partes y los procesos de automatización flexible en cuanto a la escala de producción.

72. Finalmente, el coeficiente de abastecimiento de la industria para las nueve divisiones da una aproxima-

⁴ Cuando existen restricciones a las importaciones (que pueden inducir a un estado de demanda reprimida), el coeficiente parecería indicar un alto grado de desempeño comercial interno de algún sector, lo cual puede ser falso.

ción de la parte de consumo aparente de un sector que es producido por la industria nacional. Así, se podrían inferir los sectores que son exportadores netos (coeficiente mayor que 100%), importadores netos (coeficiente menor que 100%) y ni de un bando ni del otro (coeficiente igual a 100%). Los sectores que se caracterizan por ser exportadores netos (debido a su posicionamiento interno y desempeño comercial) son los aumentos, bebidas y tabaco y las industrias de las maderas. Los demás sectores, a pesar de no mostrar fuertes cambios estructurales en cuanto a la evolución de los coeficientes, son del tipo de los importadores netos, especialmente las industrias metálicas, maquinaria y equipo.

Síntesis

73. Los obtenidos en este capítulo se pueden resumir en la Matriz Tipología de los resultados de los "segundos" indicadores de desempeño comercial de las divisiones industriales, durante 1986-1992, de lo cual vale recalcar lo siguiente:

- i.- Las industrias de los alimentos, bebidas y tabaco mostraron un "buen" posicionamiento comercial interno y "favorable" externo;
- ii.- Las industrias de los textiles tuvieron un "regular" posicionamiento comercial interno, pero "favorable" externo,
- iii.- Las maderas se desempeñaron en similar situación que las de la división 31, y,
- iv.- A su vez, las demás divisiones industriales mostraron un "débil" posicionamiento comercial interno y "favorable" externo, con la excepción de las metálicas básicas, que se perfilaron como de exportadores netos.

CAPÍTULO CUARTO

74. En el presente capítulo se realiza un análisis del perfil competitivo de las divisiones industriales de Costa Rica, con base en sus resultados en los indicadores de desempeño macroeconómico. Dicho análisis sigue el método de la competitividad aparente, en el cual se elaboran los indicadores de los saldos normalizados de comercio, penetración relativa de importaciones y otros que se verán más adelante. Asimismo, parto de una definición operativa de competitividad que tiene que ver con lo que señala el coeficiente ex-post que se elabora.

Comercio Intraindustrial

75. Cuando hablo de Comercio Intraindustrial me refiero al tipo de comercio entre los países o regiones que intercambian los mismos tipos de bienes, y en especial, los manufacturados. El Comercio Intraindustrial no puede explicarse a la luz de la teoría tradicional de las ventajas comparativas, sino que se basa principalmente en las economías de escala (aquellas en las cuales los costos disminuyen al aumentar la producción) y sus implicaciones en la promoción de bienes diferenciados, ya sea a través de la diferenciación horizontal o de la diferenciación vertical. Dicho Comercio Intraindustrial está determinado por algunos de los siguientes factores:

- i.- por la demanda en la variedad de bienes transables,
- ii.- por el mayor potencial de las economías de escala en mercados más amplios.
- iii.- por el valor agregado, iv.- por el tamaño del país,
- v.- por el grado de integración económica o de proximidad a mercados no protegidos, etc.

76. La estimación del Comercio Intraindustrial Bilateral por bloques de países para las divisiones industriales de Costa Rica se realizó para los mercados del NAFTA, Centro América y el resto del Mundo, advirtiéndose que no se han dado fuertes cambios estructurales en este tipo de comercio para todas y cada una de las divisiones industriales, durante el período de estudio.

77. Por ejemplo, en 1986, los más altos índices totales de Comercio Intraindustrial lo presentaban las divisiones de textiles, vestido y cuero; minerales no metálicos y otras industrias manufactureras. Por otra parte, en 1992, las tres primeras divisiones con este comportamiento son las de textiles, vestidos y cuero: minerales no metálicos y la industria de la madera.

78. Asimismo, en lo que al Comercio Intraindustrial con NAFTA se refiere, durante 1986 eran las otras industrias manufactureras, los textiles, vestidos y cuero y los minerales no metálicos las divisiones que dominaban este tipo de comercio. Para 1992 se mantienen estas tres divisiones en orden diferente junto a la industria de la madera.

79. Por otro lado, en relación con los países de C.A. se mantienen altos índices de comercio intraindustrial debido a la proximidad geográfica. Sin embargo, un ligero cambio en las divisiones líderes se observa en este comercio, en relación con el existente con NAFTA: en efecto, en 1986, las divisiones industriales cuyos índices de Comercio Intraindustrial eran los más altos fueron las industrias de papel, imprentas y editoriales, las de minerales no metálicos y las de las sustancias químicas, caucho y plástico. Para 1992 se mantienen estas tres divisiones, pero agregando las de las otras industrias manufactureras.

80. En relación con el Resto del Mundo, es la división de los alimentos, bebidas y tabaco la que domina es el género de comercio.

Penetración relativa de importaciones

81. Cuando tratamos de observar en las divisiones industriales, cuáles han sido las participaciones de las importaciones de un subsector en el mercado local en relación con la participación de las importaciones de productos industriales en ese mismo mercado⁵ se hace evidente una profundización de las mismas en algunos sectores, cuyos niveles de posicionamiento interno son de "término medio". Específicamente, este es el caso de las industrias de las maderas y de los minerales no metálicos.

82. Sin embargo, cuando observamos el efecto de la desgravación en el aumento de las importaciones de bienes industriales, tenemos que las divisiones industriales que presentan un fuerte nivel de Penetración Relativa de Importaciones, es decir, aquellas en las cuales el peso de sus importaciones es mayor que el peso relativo en el total industrial, son las industrias de papel, imprentas y editoriales; la de sustancias químicas, caucho y plástico, y las de metal mecánica, todas ellas con un "mal" desempeño comercial global pero con un potencial favorable hacia C.A.

83. Finalmente, otras divisiones como la de textiles, vestido y cuero {que tiene un mal desempeño comercial global, pero con potencial favorable hacia el NAFTA) y las otras industrias manufactureras, también tienen "problemas" con la penetración relativa de importaciones.

Saldos Normalizados de Comercio

84. Observando los Saldos Normalizados de Comercio para las divisiones industriales, se obtiene que⁶ solamente las industrias de los alimentos, bebidas y tabaco y la de las maderas, mantienen favorablemente este saldo. Además, dicho saldo es mayor con el NAFTA para los alimentos y con C.A. para la segunda división mencionada. Esto es así porque se ha mostrado (en los coeficientes anteriores) que dichas divisiones industriales mantienen una relación mayor y favorable de los bienes para exportar que aquellos similares provenientes del exterior que compiten con la producción interna para esas divisiones.

85. También vale destacar los siguientes resultados: las industrias de los textiles, vestidos y cuero presentan saldos favorables con NAFTA, que es su principal mercado de exportación. Situación similar, pero en relación con C.A. presentan las siguientes divisiones industriales (en 1992): papel, imprentas y editoriales; sustancias químicas, caucho y plástico, minerales no metálicos y metal mecánico.

Competitividad aparente y síntesis

86. Con la finalización de este capítulo se concluye el estudio de la competitividad de las divisiones industriales siguiendo un enfoque de Competitividad Aparente, en donde se ha evaluado el grado de posicionamiento interno de las divisiones industriales, su desempeño comercial, su grado de reestructuración intersectorial y su desempeño competitivo. A lo largo de este capítulo se obtuvieron resultados interesantes de destacar, tal y como se resumen en la Matriz/Tipología acerca de los indicadores de competitividad aparente de las divisiones industriales del país, durante 1986-1992. Interesa destacar lo siguiente:

i.- Solamente las industrias de los alimentos, bebidas y tabaco y las de las maderas presentan coeficientes con "altos" niveles de competitividad aparente, como resultado de un buen desempeño en el comercio externo y la baja penetración relativa de importaciones.

ii.- Las industrias de los textiles, vestido y cuero y la de las metálicas básicas muestran un grado de "potencial" competitivo, que es consecuencia de su alta penetración relativa de importaciones, principalmente en lo que se refiere a su desempeño comercial con Centro América, iii.- Las sustancias químicas, caucho y plástico junto a las industrias de los minerales no metálicos y la de los metálicos, maquinaria y equipo, se caracterizan por una situación intermedia entre el "potencial" competitivo y la "pérdida" de competitividad aparente. Esto es como resultado de su desfavorable balanza comercial, que ha tenido como consecuencia una alta penetración relativa de importaciones y el no autofinanciamiento de estas importaciones.

iv.- Las otras industrias manufactureras presentan un esquema intermedio entre la "potencial" y la "alta" competitividad aparente, como consecuencia de los bajos niveles de comercio intraindustrial y su alto nivel de apertura externa.

v.- Finalmente, las industrias del papel, imprentas y editoriales, se desempeñaron como de "pérdida" de competitividad aparente, durante el período en estudio. Ello fue el resultado de los desfavorables saldos normalizados de comercio, especialmente en su comercio con el NAFTA.

CAPÍTULO QUINTO

87. El programa C.A.N. permite un primer análisis de la posición comercial que tenga un país en los merca-

dos mundiales, y específicamente en el mercado de la OECD. De esa forma, es posible, entre otros aspectos, estudiar los cambios que experimentan sus estructuras comerciales y su posición relativa en relación con sus principales competidores. Además, el programa proporciona información detallada sobre competitividad con base en importaciones y exportaciones de la OCDE para 88 países y 239 sectores económicos en cada uno de ellos, utilizando la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI, Revisión 2). En dicho mercado se mueve un flujo de aproximadamente un 70% del comercio mundial.

88. Sin embargo, dicho programa no explica los factores estructurales y no estructurales de la participación total en el mercado y se basa en el supuesto de que todos los sectores considerados tienen una estructura competitiva (en el sentido de teoría económica) o atomista y que por sí mismos no influyen los patrones y las decisiones del mercado, lo cual dista de la realidad de las formas dominantes de monopolio y oligopolio imperantes.

Posición competitiva de Costa Rica y del sector manufacturero

89. El resultado global de aumento de la competitividad relativa de Costa Rica (en término de su participación de mercado en las importaciones de la OCDE) puede ser explicado como resultante de los esfuerzos que realiza el país en materia de promoción de exportaciones y en la mejor asignación de los recursos productivos, a pesar de la utilización de mecanismos "espúreos" o "artificiales" de promoción de la competitividad de los productos transables, como lo son las devaluaciones y los bajos salarios.

90. Así, la participación de mercado del país en las importaciones de dicho mercado pasa de un 0.07% a un 0.08% de 1980 a 1990, como consecuencia de los aumentos de las participaciones (en las importaciones de la OCDE) de los recursos naturales (de 0.14% a 0.20%) y de las manufacturas (de 0.01% a 0.04%). En este último caso se produjo un aumento de la participación de las manufacturas no basadas en los recursos naturales de 0.01 % a un 0.04%, lo cual es consecuente con una política de adaptación y transferencia tecnológica que permite diferenciar el producto y aumentar la productividad.

91. Sin embargo, lo que resulta interesante es que esta competitividad relativa mostrada por el país va de acuerdo a lo que se observa en la inserción global de productos en el mercado de la OCDE. En este mercado se observa un aumento de sus importaciones de manufacturas (de un 54.48% en 1980 a un 72.64% en 1990) y un detrimento de sus importaciones de recursos naturales (de un 43.64% en 1980 a un 24.89% en 1990).

La magnitud de esta presencia de las manufacturas se debe a la participación de importaciones de manufacturas no basadas en recursos naturales.

92. Al cuantificar la composición de los grupos CUCI de manufacturas que son MAS IMPORTANTES (pues se refieren a su contribución) en las ventas de Costa Rica se observa una especialización sectorial (el Sector CUCI es más importante para el país que para el mercado) en la mayoría de los productos, excepto en los siguientes grupos CUCI: 775 (aparatos de uso doméstico, eléctricos y no eléctricos); 821 (muebles y sus partes); 893 (ver CUCI, cap. 58, plásticos) y 894 (coches para niño, juguetes).

93. Estos últimos, son sectores de menor importancia para el país que para el mercado, o sea, son sectores no especializados por el país. También se observa que estos quince grupos CUCI más importantes en las ventas del país han aumentado su participación de mercado, con la excepción de los aparatos eléctricos para empalme y corte de circuitos eléctricos (grupo 772).

94. Por otra parte, se tienen los quince grupos CUCI MAS COMPETITIVOS del país en manufacturas. Cuando hablamos de este tipo de grupos, me refiero a los sectores dinámicos, es decir, aquellos que más están creciendo según su participación de mercado.

95. Se observa que la ropa interior de tejidos (no punto y ganchillo, grupo 844); la ropa exterior para hombres y niños de tejidos (842) y la ropa exterior y accesorios de vestir de punto y ganchillo (845). son los tres sectores cuya participación de mercado más ha crecido del año 1980 al año 1990. Asimismo, su contribución a las exportaciones totales del país ha aumentado en esos dos años.⁷

96. Es interesante notar que, en conjunto, estos quince grupos aumentan su participación de mercado de un 0.07% en 1980 a un 0.21 % en 1990, al igual que su contribución en las exportaciones totales del país: en 1980 un 6.90% de las exportaciones totales del país se debían a estos quince grupos, mientras que para 1990, estos mismos quince grupos CUCI tenían un peso relativo de un 26.89%.

Cambios en la estructura comercial y países rivales para las manufacturas costarricenses

97. Se presentan los quince competidores más eficientes en los quince grupos CUCI más competitivos en manufacturas, incluido Costa Rica. El país rival más

⁷ Para la estimación de estos grupos CUCI reutiliza rango dinámico y cuya participación mínima en cada uno de los años fuese de un 0,001 dentro las importantes de la OCDE.

eficiente en estos productos que ha aumentado su participación de mercado es Turquía y le siguen Indonesia, Jamaica, China, Tailandia, etc., los cuales se pueden caracterizar por sus instalaciones de maquila y alta productividad. Costa Rica ocupa el octavo lugar mientras que Honduras y México (países de proximidad geográfica con Costa Rica) se colocan en quinceavo lugar y en un catorceavo lugar, respectivamente. Aquí, México tiene una importancia estratégica porque forma parte del NAFTA.

98. Se observan los quince mayores competidores de Costa Rica en los quince grupos más competitivos en manufacturas. Se hace necesario destacar que dichos competidores se podrían clasificar en tres grupos: un primer grupo conformado por los países del NAFTA; un segundo grupo por países asiáticos de nueva industrialización (Japón, Hong Kong, Corea, Taiwan y China) y el resto compuesto por países europeos.

99. Los mayores cambios en la Estructura Comercial de Costa Rica en los quince grupos CUCI que han aumentado su peso relativo en las ventas de manufacturas son los siguientes:

i.- En el total de manufacturas se observa que para 1990 no hay un patrón definido de cambio en la estructura comercial a pesar de tener una contribución de 19.46% versus una participación del sector de 11.03% para el total de esos quince grupos CUCI. En efecto, si comparamos la contribución con la participación del sector por grupo CUCI, nos damos cuenta que en siete casos hay un mayor cambio en los patrones de comercio del país que en los patrones del mercado, mientras que lo contrario sucede con el remanente de productos.

ii.- Analizando los grupos CUCI se observa que en el grupo de los siete primeros está dominado por ropa y textiles, mientras que en el segundo grupo de los ocho es más diverso, pues hay desde obras de arte hasta productos medicinales y farmacéuticos. Es en estos últimos grupos en donde hay que poner más empeño productivo e implementar mayores estrategias de posicionamiento de mercado,

100. Estos resultados son importantes porque vienen a confirmar *que la "maquila los textiles" son productos que, no dejando de ser importantes, son los que presentan un mayor cambio para la estructura comercial de Costa Rica* y que están por encima de los cambios en los patrones de comercio del mercado. Esto obliga a *aunar esfuerzos en favor de la diversificación de la oferta exportable del país y en el uso de la estrategia de posicionamiento selectivo*. Así, se deben identificar aquellos sectores que tienen la mayor ventaja comparativa dinámica potencial en el comercio internacional y el país deberá ajustar sus instrumentos de política de forma que en primera instancia, se elimine el sesgo anti exportador en contra de esos sectores y se procure su inserción internacional.

101. En segunda instancia, está el aspecto de la incorporación del cambio tecnológico y la reconversión industrial. Sin embargo, algunos de estos cambios tecnológicos que facilitan las exportaciones pueden ser dispares, de manera tal, que la porción de las exportaciones atribuida a las manufacturas aumenta mientras la porción del valor agregado correspondiente a manufacturas va en declive, e igualmente, a medida que las exportaciones manufactureras se tornan más complejas o sofisticadas, surge la necesidad de las exportaciones de productos desincorporados, es decir, los servicios relacionados con estos productos.

102. En el mismo orden de ideas, se observan los principales países que han experimentado un cambio estructural en su comercio en los mismos grupos CUCI de mayor expansión relativa en el país en estudio. Todos estos países han tenido un incremento significativo en su contribución y en la mayoría de los casos, también han aumentado su participación de mercado en las importaciones de la OCDE.

103. En lo que se refiere a la concentración y expansión en las manufacturas, es destacable el hecho de que a la par de Costa Rica se encuentran El Salvador y Guatemala, pero que no están presentes en los demás grupos de manufacturas analizados. Taiwan merece especial atención debido a que su contribución en manufacturas pasa de un 0% en 1980 a un 26.13% en 1990. Otros países en los que los quince productos mencionados representan una alta proporción en las exportaciones totales, son (en el caso de las manufacturas): Haití, Túnez, Pakistán, República Dominicana y China.

104. Por otra parte, el programa CAN permite identificar la posición competitiva de Costa Rica *dentro* de Centro América en los quince sectores más importantes en Manufacturas. Así entonces, Costa Rica en sus quince sectores CUCI más importantes en Manufacturas participa con más de un 50% dentro de las importaciones de la OCDE de esos productos provenientes de Centro América. En igual sentido, más del 50% de las exportaciones de Centro América hacia la OCDE en esos quince grupos CUCI de Manufacturas basadas en recursos naturales y no basadas en recursos naturales, le corresponden a Costa Rica.

105. Específicamente, en lo que corresponde a las Manufacturas más importantes de Costa Rica en 1990 se observa que el cuero (611), los aparatos eléctricos para empalme (772), el material de distribución de electricidad (773), los aparatos de uso doméstico (775) y las joyas (897), representan más del 90% de las exportaciones de Centro América (en esos productos)

hacia la OCDE. En este mismo sentido, lo son para las manufacturas basadas en recursos naturales, mientras que, para las no basadas en recursos naturales, los grupos CUCI son: aparatos eléctricos para empalme (772), material de distribución de electricidad (773), los aparatos de uso doméstico (775) y las joyas (897).

106. Una aproximación necesaria para el análisis de la competitividad es la posibilidad de observar el grado de posicionamiento competitivo de un país frente a un grupo de países o de bloques de países. De este modo, se conocerá si un país está perdiendo participación frente al rival. *En lo que respecta a Manufacturas en 1990 se evidencia que Costa Rica ha ganado participación relativa de mercado frente a los demás países de Centro América y frente a América como bloque, pero que han perdido participación en relación con los demás países y bloques.*

Matriz de competitividad de Costa Rica en manufacturas

107. En otro orden de ideas, la estructura competitiva de Costa Rica por grupos de productos CUCI en manufacturas según la matriz de participación/crecimiento, se generan bajo la combinación del concepto de la *eficiencia relativa* del país y *el dinamismo* de los sectores en que actúa (para los diez primeros *productos*). Así en combinación de la eficiencia y el dinamismo se generan las siguientes situaciones:

i.- *Estrellas Nacientes*: situación en la que se es más eficiente que los competidores, en un período determinado, en sectores dinámicos; ii.- *Estrellas Menguantes*: situación en la que la eficiencia es mayor que la de los competidores en sectores relativamente menos dinámicos; iii.- *Oportunidades Perdidas*: situación en la que se es menos eficiente que los competidores en sectores dinámicos; iv.- *Retrocesos*: situación en la que la eficiencia es menor que la de los competidores en sectores poco dinámicos.

108. Específicamente, dentro de las estrellas nacientes sobresale el grado de especialización que alcanzan en 1990 los siguientes grupos CUCI: ropa interior de punto y ganchillo (coeficiente de 15.51%); ropa exterior de tejidos para hombres y niños (coeficiente de 9.74%); ropa interior de tejidos (coeficiente de 7.29%); ropa exterior de tejidos para mujeres, niñas y bebés (coeficiente de 4.28%) y la ropa ex terror y accesorios de vestir de punto y ganchillo (coeficiente de 2.24%). Finalmente, cabe destacar que la mayoría de las estrellas nacientes la conforman los grupos CUCI pertenecientes a la sección 8 de la clasificación, es decir, los artículos manufacturados diversos.

109. En lo que respecta a las estrellas menguantes, se destaca su disminución en la participación del sector para los dos años referidos y se nota que el único sector CUCI en el que el coeficiente de especialización es mayor que la unidad en 1990 es el de hilados de fibras textiles (651). Es interesante notar el dominio que tienen en esta categoría los grupos pertenecientes a la sección 6 de la CUCI (artículos manufacturados clasificados según el material).

110. El país viene disminuyendo la participación de mercado en los grupos dinámicos categorizados como los de las oportunidades perdidas, de los cuales sólo los aparatos eléctricos para empalme y corte de circuitos (772) conserva un grado de especialización mayor a la unidad.

111. Finalmente, de los diez principales retrocesos que tiene el país en manufacturas, tres grupos CUCI pertenecen al capítulo 68 (metales no ferrosos), dos al capítulo 72 (maquinaria especial para determinadas industrias) y el resto se distribuye en grupos de la Sección 6 (manufacturados clasificados según el material) y la Sección 7 (maquinaria y equipo de transporte).

112. De lo anterior es interesante destacar que *las estrellas nacientes de Costa Rica la forman las industrias de las maquiladoras, específicamente la ropa. De allí que, a pesar del beneficio para el país en empleo, generación de divisas e inversión externa, muchas de estas se caracterizan por ser industrias vulnerables a los ciclos de los negocios mundiales. Por su poco grado de transferencia tecnológica de conocimiento humano y porque se amparan a beneficios nacionales e internacionales que bien pueden desaparecer.*

113. De allí, la *impostergable necesidad de diversificar productos, penetrar mercados y gestionar una base empresarial que dinamice la capacidad de tecnología/recurso humano del país junto a la capacidad de aprendizaje, adaptación e innovación.*⁸

114. En relación a la matriz global de competitividad de Costa Rica de manufacturas para los diez principales grupos CUCI, frente a diversos bloques y países, es interesante destacar en el rubro de contribución para 1990 y en las *estrellas nacientes*, que estos diez principales grupos CUCI de manufacturas representan un 31.46% de las exportaciones totales, que está por encima de lo que representan los diez principales grupos CUCI de cada uno de los países/bloques en Centro América, Estados Unidos, NAFTA, Europa del Este y URSS. CEE (12), ALADI. África del Norte, OCDE, América, Europa y URSS, y la zona del Pacífico.

⁸ Aquí se hacen necesarios los estudios micro econométricos de simulación de escenarios de estrategias de organización industrial y comercio internacional en un esquema competitivo caracterizado por la incertidumbre y la rivalidad.

115. Por otra parte las *oportunidades perdidas* en los diez principales grupos de exportación de manufacturas de cada uno de los países/bloques, están por encima de lo que esas oportunidades perdidas (diez primeros grupos CUCI) representan en relación a las exportaciones totales de manufacturas de Costa Rica (un 1.61% en 1990). Por ejemplo, en los Estados Unidos esos conjuntos de diez productos de oportunidades perdidas representan un 56.56% sus exportaciones totales de manufacturas, mientras que en el NAFTA es de un 40.91%, en la CEE (12) es de un 60.42%, en la OCDE es de un 58.95% y en Europa y URSS es de un 55.36%.

116. También vale la pena destacar que las estrellas nacientes (formadas por los primeros diez grupos CUCO de Costa Rica pertenecen a sectores en los cuales, más del 50% (en 1990) de las importaciones totales de la OCDE en manufacturas provenientes de estos mismos sectores, *lo cual hace ver que el país está creciendo en sectores que son importantes para las importaciones de la OCDE. Sin embargo, esa situación que se observa en estas estrellas nacientes de Costa Rica, también se observa en los demás países/ bloques, especialmente en los Cuatro Tigres Asiáticos y en la zona del Pacífico.*

BIBLIOGRAFÍA

- Balassa B. (1980). The Process of Industrial Development and Alternative Strategies. Essays in International Finance 141. Princeton University, New Jersey. Dec.
- Bhagwati J. (1984, ed.). International Trade: Selected Readings. The MIT Press, Massachusetts.
- CEPAL (1993). CAN. Análisis de la Competitividad de los países. Manual del Usuario. División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Chile.
- Clive and Delgado (1978, eds.). Economic Integration in Central America. The Brookings Institution / SIEGA, Washington.
- Curry B. y George K. "Industrial Concentrations: A Survey". En: Journal of Industrial Economics 31, 203-55 p.
- Honstron B. y Tiróle J. (1987). "The Theory of the Firm". En Sehmalsee y Willig (ed.), Handbook of Industrial Organization. Ámsterdam, North-Holland.
- MCE (1990). Situación comercial de los productos excluidos de la Cuenca del Caribe, con énfasis en textiles, calzado y cuero.
- Kiernzkowsky H. (1984. ed.). Monopolistic Competition and International Trade. Oxford University Press.
- Sehmalsee R. (1986). "Inter-industry Studies of Structure and Performance". En: Handbook of Industrial Organization. Amsterdam, North-Holland.
- The Economist Intelligence Unit. (1992). Nicaragua, Costa Rica, Panamá: Country Report No. 41992. London.
- Tiróle J. (1990). The Theory of the Industrial Organization. Cuarta Impresión. Massachusetts, MIT Press.
- UNIDO (1992). The Implications of Regional Integration for the Industrial Sector (Dtaff). Background Report IPP / Reg, 9 July US.
- Yong, Marlon (1993). Análisis sobre la evolución y comportamiento del Sector Industrial de Costa Rica, durante 1986-1992. Documento Principal, Proyecto PROMAI/ CICR/COPESA. Octubre. 189 p