
COMERCIO Y ESTRATEGIAS DE INSERCIÓN EN CENTROAMÉRICA

JORGE MARIO MARTÍNEZ PIVA*

PALABRAS CLAVE

Centroamérica; Comercio internacional; Inversión extranjera directa; Cadenas de valor.

RESUMEN

El objetivo de este documento es contribuir al análisis de la inserción internacional de Centroamérica en un contexto de regionalismo abierto. La inserción internacional se estudia a través de 3 pilares: las estrategias comerciales, de atracción de inversiones y de participación en cadenas regionales y globales de valor. El exitoso proceso de integración intrarregional se convierte en un trampolín que facilita un dinámico proceso de inserción internacional.

ABSTRACT

The purpose of this paper is contributing to the analysis of the international insertion of Central America in a context of open regionalism. International insertion is analyzed through 3 pillars: trade strategies, attraction of investment and participation in regional and global value chains. The successful intra-regional

* Oficial a Cargo de la Unidad de Comercio Internacional e Industria de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Sede Subregional en México. El autor agradece el trabajo de Patricia Rodríguez como Asistente de Investigación. Las opiniones de este documento son responsabilidad del autor y no compromete a la organización a la que pertenece, ni a otras entidades mencionadas. Enviar comentarios a jorgemario.martinez@cepal.org

integration process becomes a springboard that facilitates a dynamic international insertion process.

RÉSUMÉ

Le but de cet article est de contribuer à l'analyse de l'insertion internationale de l'Amérique Centrale dans un contexte de régionalisme ouvert. L'insertion internationale est analysée au travers de 3 piliers: les stratégies commerciales, les efforts pour attirer les investissements et la participation à des chaînes de valeur aussi bien régionales que globales. Le succès du processus d'intégration intra-régionale devient un tremplin qui favorise le processus dynamique d'intégration internationale.

Antecedentes de la inserción internacional

Durante el siglo posterior a la Independencia, los países de América Latina y el Caribe siguieron vinculados con sus antiguas metrópolis a través del comercio, basado en exportaciones de bienes primarios. De ésta manera la región comenzó su integración a la economía mundial, que en el caso de Centroamérica fue basada en la exportación de cacao, café, banano y azúcar.

La inserción internacional de la región estuvo determinada por sus ventajas comparativas estáticas: en primera estancia, por la heterogeneidad de sus productos; y en segunda, por la diversidad geográfica y geológica, la especialización productiva y crearon trayectorias de largo plazo para el desarrollo basado en las exportaciones¹.

En el medio siglo posterior a la Depresión de 1929, los países Centroamericanos, al igual que los demás latinoamericanos, se apartaron del crecimiento guiado por las exportaciones ya que no era claro que los aumentos de productividad en los sectores exportadores se transfirieran al resto de la economía².

1. *La introducción de nuevos productos no necesariamente condujo a la diversificación de exportaciones. (...) coincidió con el eclipse de los productos tradicionales, por lo que la concentración de exportaciones siguió siendo muy alta.* Los dos bienes más importantes sumaban más de 50% de las exportaciones en 18 países, más del 70% en 13, y más del 90% en otras 3 naciones para 1913.

2. Los cambios producidos en la década de 1930 fueron la base para la transición al modelo de Sustitución de Importaciones cuyo auge se vivió en los decenios de 1950 y 1960. La Sustitución de Importaciones fue el modelo mediante el cual el Estado asumió nuevos roles (regulador, interventor, planificador, empresario y "social") con el fin de ampliar la capacidad de producción local, desarrollar infraestructura tecnológica autónoma y promocionar la formación del capital humano y así restringir las importaciones para sustituirlas por productos nacionales.

Los beneficios se concentraban en el sector exportador, explotados en muchos casos por compañías extranjeras. Las relaciones de los países centroamericanos con los países “desarrollados” se describieron como relaciones de centro-periferia en donde los países del centro (desarrollados) extraían mayores beneficios y rentas altas, perpetuando la condición de subdesarrollo de los países periféricos³. La relación centro-periferia se caracterizó por el deterioro de los términos de intercambio que consiste en la pérdida persistente del valor de los bienes exportados por los países periféricos —especializados en la producción de materias primas y productos básicos— respecto de sus importaciones provenientes de los países del centro, cuyo contenido tecnológico y valor son mayores, y aumentan en el tiempo. Esta situación conlleva crisis recurrentes del sector externo de la economía cuya balanza comercial se deteriora, obliga a devaluaciones constantes, provocando otros desbalances como un proceso de inflación y débiles cuentas públicas.

Con el fin de cambiar el equilibrio de poder y riqueza entre el centro y la periferia, las economías de Centroamérica promovieron un proceso de integración basadas en un modelo de industrialización (para así dar mayor valor a su producción y enfrentar el deterioro de los términos de intercambio) y sustitución de importaciones. La estrategia de industrialización y sustitución de importaciones se basó en altos niveles de protección arancelaria y otras restricciones cuantitativas, regulaciones restrictivas a la inversión extranjera directa (IED), y un complejo sistema cambiario orientadas a privilegiar la producción interna. La creación de capacidades industriales a través de la consolidación de un aparato productivo nacional fue un objetivo directo de esta estrategia.

Con la agudización de los desequilibrios acumulados durante el proceso de sustitución de importaciones —pocos encadenamientos productivos, dependencia de insumos y productos intermedios extranjeros, acelerado crecimiento de los servicios públicos con una estructura tributaria deficiente, déficit en la balanza de pagos y en las cuentas fiscales y elevados niveles de deuda externa— la región dio un giro en su estrategia de desarrollo. En los años ochenta, pero sobre todo en los noventa, se adoptó una estrategia basada en la inserción internacional, que redujo el sesgo antiexportador prevaleciente. Esto significó un cambio en el modelo de acumulación y desarrollo, y una profunda reorganización del Estado con miras a articular un nuevo modelo de crecimiento capaz de generar excedentes significativos⁴. También ha significado un cambio respecto de los sectores generadores de empleo y riqueza y por lo tanto ha afectado las estructuras socioeconómicas de la región.

3. (Bulmer-Thomas, 1998, pp. 32-35.

4. (Sunkel, 1990).

A partir de 1990, en sintonía con el ambiente internacional prevaleciente y con los postulados del consenso de Washington, la región centroamericana se volcó hacia la apertura al comercio internacional, se redujo el rol del Estado, se privatizaron empresas públicas (lo que atrajo a importantes empresas transnacionales a la región) y se procuraron los equilibrios macroeconómicos. Se desarrolló una estrategia de inserción internacional determinada por la atracción de inversiones y el impulso a las exportaciones desde las zonas francas, principalmente hacia los mercados de Norteamérica⁵. Esta estrategia se vio favorecida por la implementación de la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (Caribbean Basin Economic Recovery Act —CBERA—, también conocida como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, ICC) aprobada en Estados Unidos en 1984. Esta ley promovió el flujo de IED hacia el sector manufacturero exportador y facilitó la creación y diversificación de exportaciones al asegurar, bajo ciertas condiciones, el acceso al mercado de los Estados Unidos.

En la última década todos los países profundizaron su apertura económica y sus relaciones con nuevos socios a nivel mundial. Se firmaron múltiples acuerdos comerciales y se ha implementado una institucionalidad que promueva las exportaciones y la atracción de IED.

La integración regional e internacional de Centroamérica

En 1960 se firmó el Tratado General de Integración Económica Centroamericano y en 1961 se formó el Mercado Común Centroamericano (MCCA) por Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua. En 1962 se adhirió Costa Rica.

El MCCA mostró un considerable incremento del comercio intrarregional de manera continua hasta la década de 1970. Sin embargo este comercio tuvo fuertes disparidades en la distribución de las ganancias y la participación de los países, marginal en el caso de Honduras cuya participación fue mínima durante toda la década de los setenta. Las tensiones políticas entre El Salvador y Honduras en 1969 hicieron que éste último se separara del MCCA, y la guerra entre ambos paralizó su comercio hasta el año de 1980.

5. Históricamente Estados Unidos ha representado el primer mercado de destino de las exportaciones para todos los países de la región centroamericana (en 1913 para Costa Rica representó el 49.1%, El Salvador el 29.7%, Honduras el 86.9%, Nicaragua el 35.3%, Panamá 94.1% y para Guatemala el 27.1% aunque su principal destino fue Alemania con 53%) (Bulmer-Thomas, 1998, p. 97). En la actualidad Estados Unidos sigue siendo su principal destino de exportación. El 40% de las exportaciones totales de bienes de Guatemala, el 30.6% en Nicaragua, el 38% en Costa Rica, el 19.7% en Panamá, el 31.8% en El Salvador y el 84.5% de los productos de transformación de Honduras se destinan a este país.

En 1970 el comercio intrarregional de Centroamérica representaba el 26% del total de las exportaciones, pero en la década de los ochenta éste iba disminuyendo marcadamente, y en 1985 fue del 13% (véase gráfico 1) llegando hasta menos del 10% en 1986. A finales del decenio de 1980 los países de Centroamérica decidieron reactivar la integración regional bajo la visión del regionalismo abierto, lo que comprendía eliminar las barreras comerciales intrarregionales y la creación de políticas económicas que privilegiaban el acceso y la competencia en mercados extrarregionales. Se pasó entonces de una visión centroamericana a una mundial (apertura) con el fin de elevar la competitividad, generar empleos de calidad y exportar productos de mayor agregado, sin eliminar la preferencia subregional⁶.

En 1986 comenzó el desarrollo de un sistema institucional para dar continuidad a los proyectos de integración con la creación del Parlamento Centroamericano (PARLACEN), se institucionalizaron las Cumbres Presidenciales Centroamericanas y asumieron directamente las negociaciones, en Esquipulas I y los acuerdos de Esquipulas II (en 1987) en los que se estableció una paz firme y duradera. Estas cumbres renovaron los tratados de integración de los sesenta y fueron fundamentales para las bases jurídicas de la integración regional del Protocolo de Tegucigalpa (1991) que renovó la Carta constitutiva de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA) de 1951 y 1962, en el que se estableció el nuevo marco jurídico e institucional, el Sistema de Integración Centroamericana (SICA).

Posteriormente, en 1993, con el fin de lograr los objetivos del SICA se estableció el compromiso de concretar una unión económica que permitiera a la región insertarse en la economía mundial, por lo que se firmó el Protocolo de Integración Económica Centroamericana al Tratado General sobre Integración Centroamericana de 1960, Protocolo de Guatemala⁷, mediante el cual los 6 países del istmo centroamericano reiteraron su compromiso de crear una unión aduanera y monetaria sin establecer una fecha límite específica. A través de este protocolo se estableció también el marco institucional del subsistema económico del SICA⁸.

6. CEPAL, 1994, p. 12. Pellandra & Fuentes, 2011, p. 10.

7. El objetivo del Protocolo de Guatemala es "alcanzar el desarrollo económico y social equitativo y sostenible de los países centroamericanos, que se traduzca en el bienestar de sus pueblos y el crecimiento.

de todos los países miembros, mediante un proceso que permita la transformación y modernización de sus estructuras productivas, sociales y tecnológicas, eleve la competitividad y logre una reinserción eficiente y dinámica de Centroamérica en la economía internacional" (SICA, 2012).

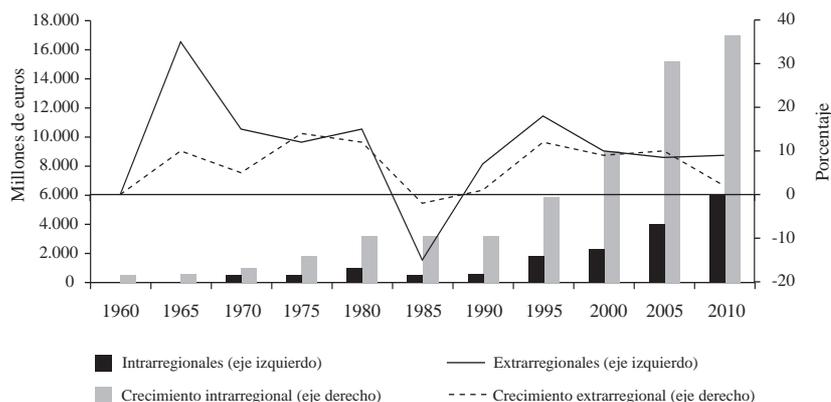
8. CEPAL-SICA, 2004, pp. 1-10.

Integración regional

El comercio y la inversión intrarregional son dos motores importantes de las economías centroamericanas. Durante los 90 y casi toda la primera década del siglo XXI el comercio intrarregional ha continuado creciendo, tratando de recobrar la fuerza que tuvo en sus primeros 20 años. El comercio intrarregional creció en esos años a una tasa promedio del 11%, superior al crecimiento del comercio extrarregional (véase gráfico 1).

El MCCA es el segundo mercado de destino de las exportaciones de los países centroamericanos con el 26% del total de las mismas, solo superado por los Estados Unidos donde se dirigen el 30% de las exportaciones de la región. Para El Salvador y Guatemala, el mercado intrarregional es su principal destino de exportación a nivel mundial, con un 55.1% y 39% de sus ventas totales, respectivamente. Guatemala es el mayor exportador a la subregión con una participación del 38% de las exportaciones intrarregionales, mientras que El Salvador es el principal importador, con un 26% de todas las importaciones intrarregionales. Por su parte Nicaragua importó el 20%, del total de sus compras del mercado intrarregional en 2010. Siguiéndole El Salvador (19.7%), Guatemala (18.4%) y Costa Rica con el 4.8% del total de sus compras, desde este mercado.

Gráfico 1. Centroamérica: evolución y crecimiento de las exportaciones intra y extrarregional, 1960-2010 (millones de dólares, porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos del SIECA, 2012, p. 8. Las exportaciones no incluyen maquila.

En la actualidad, los países de Centroamérica cuentan con una zona de libre comercio, salvo un número muy pequeño de productos que se encuentran

incluidos en el Anexo A del Tratado General de Integración Económica Centroamericana⁹. A febrero de 2011, se tiene armonizado el 95.7% de los aranceles, quedando pendiente de armonizar el 4.3%, que incluye productos como medicamentos, metales, petróleo, productos agropecuarios y otros. Este arancel se aplica a los países con los que Centroamérica no tiene acuerdos de libre comercio.

En 2010, los diez principales productos comercializados en el mercado intrarregional fueron medicamentos (4.8%), artículos de plástico (3.2%), papel higiénico (2.8%), productos de panadería y pastelería (2.7%), preparaciones alimenticias (2.6%), agua, incluida mineral y gaseada (2.3%), aceite de palma (2.2%), gas de petróleo y demás hidrocarburos (2%), aceites de petróleo (1.9%), insecticidas (1.9%).

Además del comercio, la integración centroamericana ha realizado esfuerzos relevantes de integración en los temas de Medio Ambiente, Infraestructura (El Sistema de Interconexión Eléctrica para América Central (SIEPAC), La Red Internacional de Carreteras Mesoamericanas (RICAM), la Autopista Mesoamericana de la Información, Tránsito Internacional de Mercancías (TIM)), Salud Pública, Turismo, Educación y Migración.

Integración comercial extrarregional

Las economías de Centroamérica se integran con la economía internacional a través principalmente de tres distintas estrategias en un contexto de regionalismo abierto. Se trata de estrategias comerciales, de atracción de inversiones y participación en cadenas regionales y globales de valor. Estas estrategias incluyen actividades como la eliminación gradual de las restricciones al comercio intrarregional, incentivos fiscales, libertad cambiaria y la estabilidad de sus respectivas tasas de cambio, creación de zonas francas (ZF), promoción de las exportaciones, entre otras.

Estrategias comerciales

La flexibilidad del protocolo de Guatemala en relación con la firma de acuerdos comerciales contribuyó a la proliferación de los acuerdos comerciales en

9. Los productos que actualmente se encuentran en el anexo A (que no gozan de libre comercio) son: azúcar, café sin tostar, derivados del petróleo, alcohol etílico, bebidas alcohólicas destiladas y café tostado. A pesar de ello, los países continúan utilizando medidas contrarias al libre comercio.

la región. Por eso actualmente todos los países de la región son miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y todos han firmado diversos Tratados de Libre Comercio (TLC) de manera bilateral y multilateral (véase cuadro 1), un ejemplo de este último son los tratados con Estados Unidos, la Unión Europea (UE) y República Dominicana. Algunos acuerdos comerciales se han firmado en bloque regional, y en otros casos, de manera separada, creando un complejo sistema de beneficios comerciales por país.

Cuadro 1. Centroamérica: Tratados de Libre Comercio, 2011

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá
Belice			Jun 06 A.P.			
Canadá	Nov 02 E.M.	E.N.	E.N.	Ago 11 F	E.N.	May 10 F
CARICOM	Nov 05					
Colombia		Feb 10	Nov 09	Mar 10		E.N.
Chile	Feb 02	Jun 02	Feb 10 F	Jul 08	Sep 11	Mar 08
China, Rep. Popular	Ago 11					
Cuba		Sep 11 F.				Ago 09 A.P
Estados Unidos	Ene 09	Dic 04	Mar 05	Mar 05	Oct 05	Jun 07
México	Ene 95	Mar 01	Mar 01	Jun 01	Jul 98	
Panamá	Nov 08	Abr 03	Jun 09	Ene 09	Nov 09	
Perú	May 11 F	E.N.	Oct 11 F	E.N.		May 11
Rep. Dominicana	Mar 02	Oct 01	Oct 01	Dic 01	Sep 02	E.N.
Singapur	Abr 10 F					May 06
Taiwán		Mar 08	Jul 06	Jul 08	Ene 08	Ene 04
Trinidad y Tobago						Jun 11 *
Unión Europea	Mar 11 F	Mar 11 F	Mar 11 F	Mar 11 F	Mar 11 F	Mar 11 F

(*) La fecha del acuerdo de alcance parcial es la misma de conclusión de las negociaciones. Fuente: Pellandra & Fuentes, 2011, CEPAL sobre la información del Sistema de Información sobre Comercio Exterior, OEA y fuentes periodísticas. A.P. Acuerdos de Alcance Parcial (fecha de suscripción)/ E.N. En Negociación / E.M. En modernización / F. Firma. Tratados aún no vigentes.

Para 2010, el intercambio comercial de mercancías de Centroamérica con el mundo, sin incluir maquilas¹⁰, alcanzó los US\$ 67 mil millones y creció favorablemente a una tasa promedio anual de 9% entre 2005-2010, no obstante la caída en un 19% durante 2009 producto de la crisis mundial. Sus exportaciones crecieron dinámicamente a una tasa anual promedio de 9.7% entre 2005 y 2010, duplicando los valores del año 2000. Sin embargo, aunque existe un gran dinamismo en las exportaciones de la subregión, su balanza comercial fue deficitaria durante toda la década y ascendió a US\$21.3 mil millones en 2010.

10. No se incluye a Panamá por incluir reexportaciones y alteran la información descrita aquí.

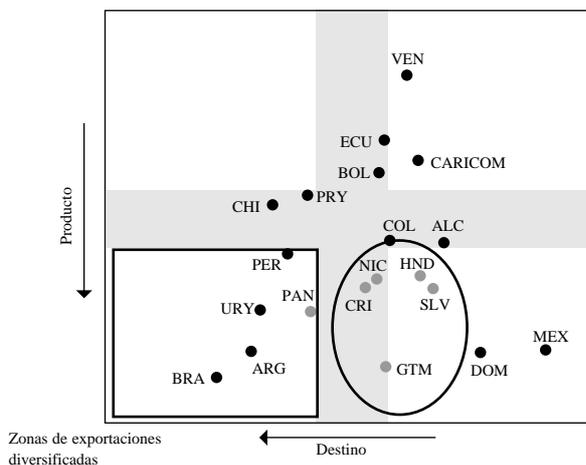
Como jugador en el comercio mundial, Centroamérica no ha tenido un papel importante. Su participación a lo largo de la década no ha sido significativa y para 2010 alcanzó un 0.15% de las exportaciones mundiales. Asimismo, a pesar de la alta diversificación de productos exportados al mundo, no ocurre lo mismo con los mercados de destino (véase cuadro 2 y gráfico 2) donde aún existe una concentración significativa en Estados Unidos y en la región misma.

Cuadro 2. América Latina y el Caribe: distribución de los intercambios comerciales según principales socios y regiones, 2007-2010 (en porcentajes del comercio exterior total)

País	Estados Unidos	Unión Europea	Asia	América Latina y el Caribe
Costa Rica	33,1	13,6	15,8	27,1
El Salvador	44,3	5,4	5,0	42,9
Guatemala	39,2	6,0	6,1	40,0
Honduras	39,4	15,8	5,2	35,0
Nicaragua	26,6	11,0	8,6	43,5
	>30		>10 <30	

Fuente: (CEPAL, 2011) sobre la base de fuentes nacionales, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE). Honduras y Nicaragua no incluyen exportaciones de maquila.

Gráfico 2. América Latina y el Caribe: grado de diversificación de las exportaciones, 2008-2010. (Índice de Herfindahl-Hirschman en base logarítmica)



Fuente: (CEPAL, 2011) sobre la base de fuentes nacionales, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE). Honduras y Nicaragua no incluyen exportaciones de maquila.

La creciente importancia del sector servicios en Centroamérica ha contribuido con el crecimiento y dinamismo de las exportaciones de la región logrando la atracción de IED en sectores como el transporte, el sector financiero, telecomunicaciones, turismo, comercio y los servicios empresariales. El comercio de servicios en la región ha tenido un crecimiento constante durante la década del 2000-2010, en donde se sobresale Panamá como país netamente exportador de servicios (89% de sus exportaciones totales) con una intensa actividad financiera. Las exportaciones de servicios en la región tuvieron un crecimiento promedio de 11.1% en 2010, destacándose Costa Rica (20.7%), Guatemala (15.1%) y El Salvador (13.1%). Los países de Centroamérica concentran sus exportaciones de servicios en el rubro de viajes y transporte. Sin embargo, los servicios empresariales han mostrado un mayor dinamismo, siendo El Salvador, Costa Rica y Panamá los países que más inciden en el comercio de éstos.

Estrategias de atracción de IED

La IED en Centroamérica es un elemento central de la estrategia de promoción de las exportaciones ya que existe una alta concentración de IED vinculada a la exportación, lo que evidencia la estrecha relación entre la entrada de inversiones transnacionales con motivos de transformación de los productos o servicios para su posterior exportación. Esto es coherente con la estrategia prevaleciente de las empresas transnacionales instaladas en Centroamérica, la cual se centra en la búsqueda de eficiencia a través de reducción de costos.

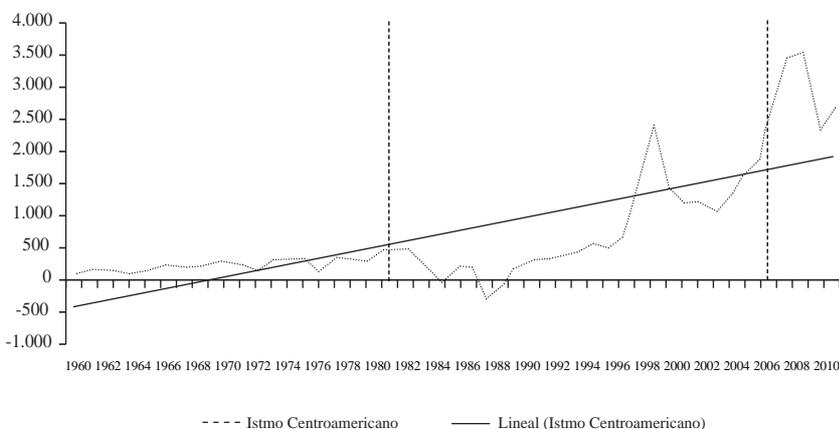
Las economías centroamericanas han desarrollado dos estrategias para atraer la inversión extranjera: la primera consiste en ofrecer incentivos financieros y fiscales generosos (exención del impuestos a la importaciones, exención a impuestos sobre la renta, exención al impuesto de ventas o IVA, exención a impuestos municipales y otros); y la segunda, el caso de Costa Rica y Panamá, consiste en atraer inversiones específicas ofreciendo bienes públicos, mano de obra calificada y una producción sofisticada y compleja¹¹. Recientemente Honduras está incursionando en una tercera estrategia para la atracción de IED: la formación de Ciudades Modelo (*Charter Cities*) o Regiones Especiales de Desarrollo (RED) con el fin de crear nuevas ciudades en un Estado huésped, con leyes y servicios al servicio de la IED, siguiendo a Hong Kong como modelo. Las Ciudades Modelo son zonas especiales que posibilitan que los gobiernos adopten rápidamente reglas nuevas que pueden diferir notablemente del sistema de reglas vigente de un país. Honduras está desarrollando un marco legal para las

11. Paunovic, 2009, p. 9.

RED el cual está siendo elaborado por el Congreso Nacional. Empresas automotrices de Corea del Sur han manifestado su interés de invertir en estas zonas, al igual que de la India, Taiwán y China. El proyecto también ha sido presentado a grupos empresariales de Estados Unidos y Europa.

Los flujos de IED hacia Centroamérica ha seguido una tendencia creciente, sobre todo en la última década, con una caída en 2009 y 2010 producto de la crisis económica y financiera (véase gráfico 3). En 2011, Panamá fue el receptor más importante de IED en la región, absorbiendo el 37% del total, seguido de Costa Rica (25.3%), Honduras (12.3%), Guatemala (10.7%), Nicaragua (7%) y El Salvador (6%). Los principales sectores beneficiados son los servicios (74%) y las manufacturas (22%), aunque se observa un creciente interés por los activos mineros en la región.

Gráfico 3. Centroamérica: flujos de IED (1960-2010), precios constantes 1982-1984 (millones de dólares)



Fuente: (CEPAL, 2011).

Todos los países de la región también han promovido la suscripción de Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI). Cada país negocia sus propios Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) o APPRI. El Salvador y Panamá han suscrito 21 APPRI cada uno, Nicaragua y Costa Rica 17 acuerdos de inversión, Guatemala 16 y Honduras 9. Asimismo, los TLC negociados por los países del MCCA contienen disposiciones específicas en materia de inversiones¹².

12. Tejada, 2012, p. 15.

Participación en cadenas regionales y globales de valor

Una cadena de valor es el proceso mediante el cual la tecnología se combina con los insumos de materiales y de mano de obra para luego ser transformados, comercializados y distribuidos. Cada proceso productivo tiene su propia cadena de valor y en los últimos años las empresas han seguido una estrategia que permite que algunos eslabones de dichas cadenas se realicen en diversos países, formando así cadenas regionales o globales de valor. Las empresas definen entonces cuáles actividades y tecnologías mantienen en su sede y cuáles las hacen fuera (*outsourced*)¹³. De esta manera las empresas comienzan un proceso de integración internacional para maximizar su eficiencia mediante la reducción de costos, la consecución de socios de similar tamaño y la separación de actividades localizadas en otros países.

Centroamérica se integró tempranamente en cadenas globales de valor, en un principio en cadenas vinculadas a la producción textil y de confección (beneficiadas por la flexibilidad unilateral que otorgaba la Iniciativa de la Cuenca del Caribe para exportar al mercado de los Estados Unidos) y más recientemente a diversos sectores productivos (electrónica, automotriz, servicios médicos, servicios empresariales, etc.). Las cadenas globales de valor están dominadas por empresas transnacionales, y la participación o encadenamientos locales siguen siendo escasos.

Sin embargo, en la región también existen cadenas regionales de valor a través de las cuales diversos sectores participan activamente en la producción regional. Se trata sobre todo de cadenas agroindustriales, como es el caso de la carne de res, carne de pollo y productos lácteos. Se trata de cadenas en las cuales la participación de las empresas locales es mayor, aunque también participan algunas transnacionales del sector alimentario.

Conclusiones

La estrategia de inserción internacional seguida por los países centroamericanos se fundamenta en el regionalismo abierto, en el cual encuentra asidero en el Protocolo de Guatemala de 1993. El regionalismo abierto promueve la diversificación productiva y de destinos de las exportaciones y la atracción de IED, sin descuidar el proceso de integración regional. Esto ha llevado a que la integración centroamericana avance a varias velocidades ya que algunos países tienen mayor interés en profundizar algunos aspectos de la integración

13. Gary Gereffi, 2005, p. 79.

regional al tiempo que otros continúan activamente profundizando su inserción internacional.

El reto que tienen los países centroamericanos es reducir las brechas de productividad e ingresos que tienen las empresas que participan en los mercados globales, respecto de las que participan en los mercados regionales o locales. Estas diferencias en productividad han profundizado la heterogeneidad estructural de la región. Los programas públicos para generar encadenamientos productivos son buenos instrumentos, pero insuficientes, ya que se requiere que la planta productiva en general, aumente sus niveles de eficiencia, producción e ingresos. En una región tan abierta como la centroamericana, eso implica elevar a las empresas locales a niveles en los que puedan competir con las empresas globales.

Bibliografía

- Artavia, R. & Colburn, F. D., 2005. Integración regional y competitividad en Centroamérica. *CE Comercio Exterior*, 55(9), pp. 802-808.
- Bulmer-Thomas, V., 1998. *La Historia Económica de América Latina desde la Independencia*. 2a edición. ed. México: Fondo de Cultura Económica.
- CEPAL, 1994. *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL, 2010. *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y El Caribe, 2010*. LC/G.2494-P ed. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL, 2011. *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*. LC/G.2502-P ed. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- CEPAL-SICA, 2004. *La Integración Centroamericana: Beneficios y Costos*. México: Naciones Unidas.
- Gary Gereffi, J. H. & T. S., 2005. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), pp. 78-104.
- Martínez, J. M., 2011. *Incentivos públicos de nueva generación para la atracción de inversión extranjera directa (IED) en Centroamérica*. LC/MEX/L.1044 Serie 134 ed. México: Naciones Unidas.
- Padilla, R., Gaudin, Y. & Rodríguez, P., 2012. *Sistemas Nacionales de Innovación en Centroamérica*. Forthcoming ed. México: CEPAL, Naciones Unidas.
- Paunovic, I., 2009. *Competencia para atraer la IED en América Central: Cómo evitar la carrera hacia el fondo?*. Santiago de Chile, 28 de enero de 2009, XXI Seminario Regional de Política Fiscal.

- Pellandra, A. & Fuentes, J. A., 2011. *El estado actual de la integración en Centroamérica*. Serie estudios y perspectivas 129 ed. México: Naciones Unidas.
- Rodas-Martini, P., 2010. *Avances y desafíos de la integración centroamericana: Una revisión a 50 años de historia*. Tegucigalpa, BCIE, p. 17.
- SICA, 2012. *Protocolo de Guatemala*. [En línea] Disponible en <http://www.sica.int> [Último acceso: 11 Abril 2012].
- SIECA, 2012. *Estado de Situación de la Integración Económica Centroamericana*. [En línea] Disponible en: <http://www.sieca.int> [Último acceso: 11 Abril 2012].
- Sunkel, O., 1990. Del desarrollo hacia adentro al desarrollo desde dentro. En: *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Tejada, I., 2012. *Análisis de los Flujos de Comercio y de la Inversión Extranjera Directa entre el Istmo Centroamericano y el Caribe*. Forthcoming ed. México: CEPAL.