

7-1-1987

Desindustrialización y Políticas de Ajuste en Guatemala y El Salvador (Paper No. 23)

José Roberto López

Consejo Superior Universitario Centroamericano

Follow this and additional works at: <https://digitalcommons.fiu.edu/laccops>

Recommended Citation

López, José Roberto, "Desindustrialización y Políticas de Ajuste en Guatemala y El Salvador (Paper No. 23)" (1987). LACC Occasional papers series (1981 - 1990). Paper 1. <http://digitalcommons.fiu.edu/laccops/1>

This work is brought to you for free and open access by the Kimberly Green Latin American and Caribbean Center (LACC) Publications Network at FIU Digital Commons. It has been accepted for inclusion in LACC Occasional papers series (1981 - 1990) by an authorized administrator of FIU Digital Commons. For more information, please contact dcc@fiu.edu.

**DESINDUSTRIALIZACION Y POLITICAS DE AJUSTE
EN GUATEMALA Y EL SALVADOR**

**José Roberto López
Consejo Superior Universitario Centroamericano
San José, Costa Rica**

#23

July 1987

Published by the Latin American and Caribbean Center
Florida International University

Editor: A. Douglas Kincaid
Editorial Assistant: Sofia A. Lopez

Tinker/FIU Central American Research Program Advisory Council

Irma Alonso, Economics
Manuel Carvajal, Economics
Eduardo Gamarra, Political Science
A. Douglas Kincaid, Sociology
Raul Moncarz, Economics

Dario Moreno, Political Science
Mark Rosenberg, Political Science
Jorge Salazar-Carrillo, Economics
Carlos Sevilla, Economics
Philip Shepherd, Marketing

PRESENTACION

El Centro para América Latina y el Caribe, de la Universidad Internacional de la Florida, se complace entregar al público el presente trabajo del economista salvadoreño José Roberto López. Dicho trabajo fue preparado mientras el autor se desempeñaba como Profesor Visitante en Economía en la FIU, bajo los auspicios de la Fundación Tinker.

Roberto López es un investigador asociado del Consejo Superior Universitario Centroamericano (CSUCA). Anteriormente ha trabajado para la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) y para el Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP). Durante 1976-1982 vivió en Bélgica, donde sacó la Maestría en Ciencias Económicas de la Universidad Católica en Louvaine.

Es autor de numerosos artículos y varios libros, entre los cuales se destacan La economía del banano en Centroamérica (San José: DEI, 1986); (con Eugenia Gallardo) La crisis en cifras (San José: Ediciones FLACSO, 1986); (con Rafael Menjivar), eds., Trueque en Centroamérica: nuevas formas de comercio internacional (San José: Ediciones FLACSO, 1986); y por publicarse, Economic Crisis in Central America.

A. Douglas Kincaid
Editor
Occasional Papers Series

DESINDUSTRIALIZACION Y POLITICAS DE AJUSTE EN GUATEMALA Y EL SALVADOR

INTRODUCCION

El problema de la industrialización en Centroamérica ha vuelto a ponerse de moda.¹ El colapso del Mercado Común se ha traducido en una interrogante continua sobre el futuro de la industria regional, que creció durante los años sesenta y setenta amparada bajo los beneficios de la época de sustitución de importaciones.

Unos programas crediticios y fiscales favorables, una demanda regional expansiva, una inversión industrial agresiva y competitiva, un mercado regional prácticamente cautivo, una inversión extranjera entusiasta; éstos y otros rasgos configuraron las condiciones bajo las cuales se desarrolló el proceso de integración económica en el área durante las dos décadas mencionadas. A finales de los años setenta, y a pesar de las tempranas señales de agotamiento del modelo,² el comercio regional alcanzó su más alto nivel histórico.

En los años ochenta, la crisis económica de Centroamérica ha contribuido decisivamente a la reversión del proceso de industrialización. Es preciso notar que no se trata de estancamiento sino de desindustrialización. La producción manufacturera ha bajado considerablemente, la demanda de bienes también se ha contraído, y la inversión privada--doméstica y extranjera--ha buscado refugio fuera de la región. Como consecuencia, el desempleo industrial ha venido acumulándose agravando, a su vez, la recesión.

En particular, la fuga de divisas y la inestabilidad política han sido invocadas como causas principales de la desindustrialización. Incluso puede

decirse que hay una tendencia casi natural en los estudios existentes a limitarse a analizar la interacción entre ambos fenómenos. Lamentablemente poco o nada se ha hecho sobre las consecuencias de las políticas antirecesivas de corto plazo, mejor conocidas como de ajuste, sobre el desarrollo industrial. Igual limitación puede advertirse en lo que respecta a los efectos de los cambios derivados de las políticas de ajuste estructural de mediano plazo sobre la evolución de la industria centroamericana.³ El grado elevado de desindustrialización sugiere que tales transformaciones podrían ser al menos tan importantes para la reversión industrial como los factores directamente vinculados a la crisis económica. Si esto fuese así, el retroceso que experimenta actualmente la industria del área no sólo sería un reflejo pasivo de un contexto "externo" desfavorable, sino un resultado de políticas económicas deliberadas que le han asignado un nuevo e inferior papel dentro de la economía.

Por consiguiente, la resolución de la crisis económica no determinaría en sí misma la recuperación de la industria centroamericana. Mal harían los partidarios de la sustitución de importaciones en hacerse demasiadas ilusiones al respecto. Este trabajo explora el impacto de las políticas económicas descritas en la desindustrialización de Guatemala y de El Salvador.

La carencia enorme de estadísticas industriales es un problema clave que dificulta la tarea mencionada. Encuestas industriales nacionales o regionales no se han hecho durante los años ochenta, precisamente en su período de estudio de mayor importancia. Además, las estadísticas existentes contienen a menudo grandes sesgos y, en muchos casos, difieren según la fuente oficial utilizada respecto a un indicador determinado. Por lo tanto, algunos datos aquí utilizados deben observarse con cautela.

Existen varias razones para escoger a Guatemala y El Salvador. Ambos países representaron más de la mitad del comercio regional, realizado básicamente de manufacturas, hasta 1979. Fueron, hasta ese mismo año, los productores de un 50% del valor bruto de la producción manufacturera regional y se ubicaron en primero y segundo lugar en tres de los cinco principales rubros de producción de manufacturas: bienes de consumo no duraderos, bienes intermedios no metálicos y bienes intermedios metálicos. Además ambos países experimentaron hacia finales de los años setenta una inestabilidad política y una fuga de capitales agudas. Como respuesta a esta situación aplicaron unas políticas económicas de grandes vaivenes expansivos/ recesivos hasta inicios de 1986, momento en que adoptaron sendos "paquetes" de ajuste caracterizados principalmente por una devaluación oficial (acompañada de la unificación del tipo de cambio).⁴ Tales elementos de coincidencia, y otros, permitirían esperar un comportamiento industrial casi similar entre ambos países. En los hechos, las cosas no han sucedido así. Este trabajo examina algunas de las razones de tales diferencias.

No pretenda el lector encontrar un estudio acabado en las líneas a continuación. Un esfuerzo más completo se encuentra ya en marcha.⁵ Por consiguiente, muchas "conclusiones" no superarán el estado de la hipótesis. Dado el vacío actual sobre la problemática, la pequeña luz que arrojan estas líneas tiene su valor.

LA PROFUNDIDAD DE LA DESINDUSTRIALIZACION

Dentro de los análisis de la crisis industrial existe una tendencia a asociar su evolución con el ritmo de la depresión económica global, es decir,

con la evolución del Producto Interno Bruto (PIB). La evidencia empírica de la producción industrial en Guatemala y El Salvador demuestra, sin embargo, que tal correlación no es tan exacta como la intuición lo indica.

Mientras la producción industrial decreció en Guatemala a partir de 1981, el PIB decreció solamente un año después, 1982 (ver el Cuadro No. 1). Ambos indicadores tuvieron de nuevo tasas de crecimiento positivas hasta 1984, pero en 1985 mientras el PIB experimentó un alza del 1.1%, la producción industrial volvió a caer. Por su parte, en El Salvador la situación fue curiosamente inversa a lo acontecido en Guatemala (ver el Gráfico No. 1). El PIB decreció a partir de 1979 mientras la producción industrial tuvo tasas negativas de crecimiento solamente a partir de 1980. Después de experimentar ambos rubros sucesivos de decrecimientos hasta 1983, tuvieron alzas comunes tanto en 1984 como en 1985.⁶ Lo anterior sólo demuestra que el comportamiento del PIB en ambos países sigue estando principalmente determinado por los restantes sectores de la economía, en particular el agrícola. La industria, aún en período de crisis, ha seguido teniendo un segundo papel en el empleo formal, la producción y la balanza de pagos.

Llama la atención que las tasas de crecimiento del Producto Industrial acumularon en el período 1979-1985 una variación negativa en Guatemala y El Salvador de 5.9% y 22.9% respectivamente. Esta variación superó las tasas acumuladas de -2.9% y -16.4% del PIB de los mismos países. En base a tales datos, no es aventurado afirmar que el sector industrial ha sido uno de los más afectados durante la crisis económica. No es nuevo decir que la industria anda mal, pero sí sorprende constatar hasta qué punto. En El Salvador y Guatemala la depresión industrial es verdaderamente profunda.

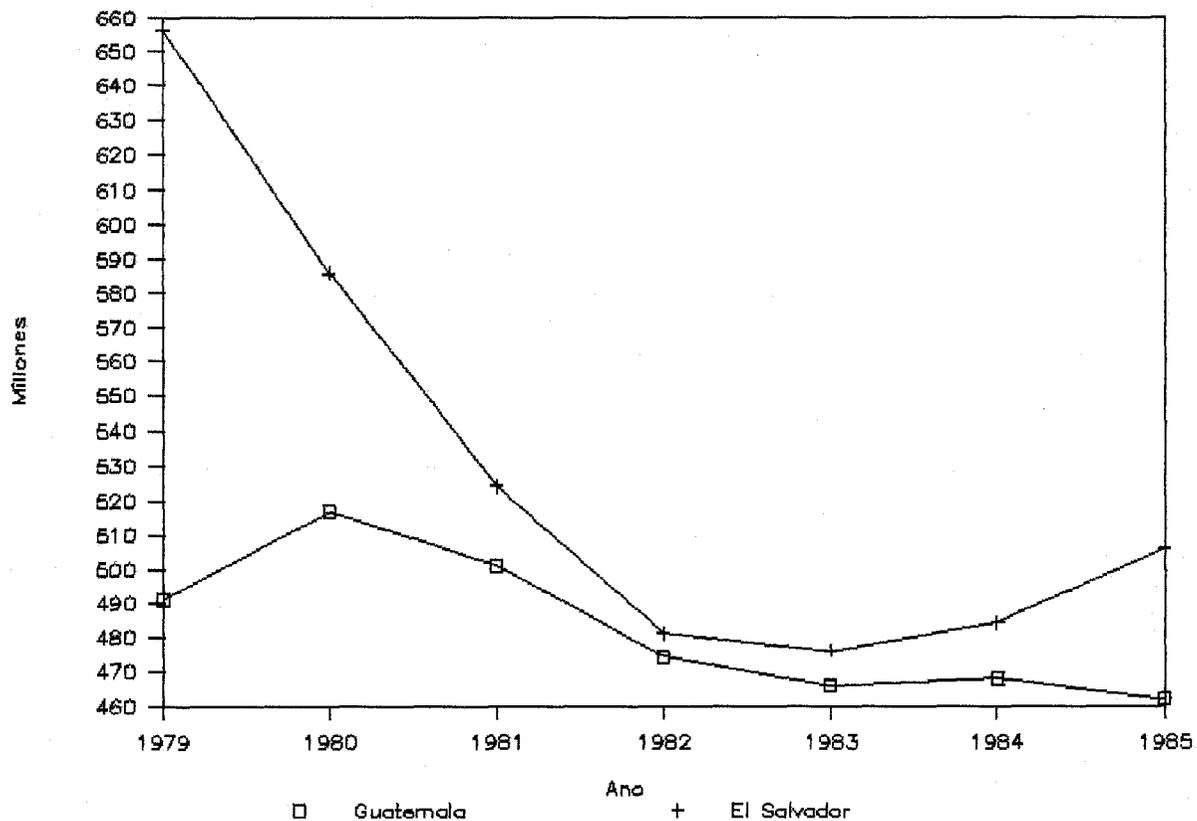
CUADRO NO. 1. INDICADORES BASICOS DEL SECTOR INDUSTRIAL: GUATEMALA Y EL SALVADOR, 1979-1985

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
	<u>Guatemala</u>						
PIB	29.9	31.1	31.3	30.2	29.5	29.6	29.1
Prod. industrial ¹	491	517	501	474	466	468	462
Industria/PIB (%) ²	16.4	16.6	16.0	15.7	15.8	15.8	15.9
Electricidad ³	-	515	-	-	362	370	394
Empleo ⁴	81.7	83.1	73.7	73.9	77.8	69.5	69.8
	<u>El Salvador</u>						
PIB	36.0	32.9	30.1	28.6	29.0	29.7	30.1
Prod. industrial ¹	656	586	524	481	476	484	506
Industria/PIB (%) ²	18.2	17.8	17.4	16.8	16.4	16.3	16.8
Electricidad ³	-	557	-	-	482	484	-
Empleo ⁵	62.0	50.1	48.3	46.5	44.4	44.4	44.4
Inversión ⁶	234	123	97	94	97	107	93

- (1) Para Guatemala, millones de quetzales constantes de 1958; para El Salvador, millones de colones constantes de 1962.
- (2) Coeficiente de industrialización (Producción Industrial/PIB).
- (3) Millones de KWh de consumo industrial de electricidad.
- (4) Miles de personas; basado en datos de Seguridad Social.
- (5) Miles de personas; basado en datos del Ministerio de Trabajo. Desde 1983 hasta 1985 la tasa del desempleo oficial se mantiene constante. El dato de 1979 es de junio; él de 1983 es de MIPLAN.
- (6) Inversión industrial en millones de colones constantes de 1978. De 1981 a 1985 se trata de aproximación.

FUENTE: Elaborado con datos del Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR), Informe Anual, 1985; Banco de Guatemala; CEPAL, "Notas para el estudio de América Latina y el Caribe: Guatemala y El Salvador," México, 1985; MIPLAN, "Pre-plan 1985-1989 del sector industrial," mimeo, San Salvador, 1986; Rafael E. Gochez, "Análisis del proceso de industrialización y de la crisis en el sector industrial de El Salvador (1979-1981)," tesis de licenciatura, Universidad Centroamericana, San Salvador, 1982; y Noel Ramirez y Xavier Arguello, "Guatemala, ¿después de la estabilización qué? documento de trabajo, INCAE, San José, 1985.

GRAFICO NO. 1. PRODUCCION INDUSTRIAL: GUATEMALA Y EL SALVADOR, 1979-1985



FUENTE: Cuadro No. 1.

En este contexto se define como desindustrialización a la caída del coeficiente industria/PIB. Este coeficiente, que guarda una relación directamente proporcional con el grado de desarrollo de un país, disminuyó consecutivamente de 18.2 a 16.8 entre 1979 y 1985 para El Salvador, y de 16.6 a 15.9 entre 1980 y 1985 para Guatemala.

Por su parte, la baja del consumo de energía eléctrica con fines industriales también refleja la caída de la producción industrial. En 1985 se consumieron en Guatemala y El Salvador el 75% y el 85% respectivamente de la energía eléctrica consumida en 1980.

La baja estrepitosa de la producción industrial se vió también originada en una desinversión. Aunque para Guatemala no se obtuvieron los datos, las cifras del deterioro de la inversión industrial en El Salvador son elocuentes. El nivel de inversión alcanzado en 1985, en términos reales, fue apenas el 40% del nivel de inversión ejecutada en 1979. Las razones de ello son de sobra conocidas. El Ministerio de Planificación (MIPLAN) de El Salvador interpreta el sentimiento generalizado de los industriales salvadoreños durante el período en las líneas siguientes:

Al hacer un análisis más detenido de la fase coyuntural resulta obvio que las condiciones socio-políticas imperantes a finales de 1979 condujeron a la economía nacional hacia una contracción fuerte como efecto inmediato de una gama eslabonada de acontecimientos alarmantes: amenazas y secuestros de empresarios, intervenciones y tomas de empresas, reclamaciones laborales, huelgas y otros actos que obligaron al cierre de empresas con la consecuente pérdida de puestos de trabajo. (7)

No hay duda de que la sobredeterminante política jugó un papel clave en la desinversión privada y, por lo tanto, industrial. Un reflejo de ella fue la notable fuga de capitales que se produjo en ambos países. A veces, las crisis políticas generan curiosos círculos viciosos dentro de las economías. La inestabilidad política llevó a la descapitalización externa y a la consiguiente desinversión industrial; esto, a su vez, contrajo la demanda

doméstica e impuso restricciones a la producción al contraer la importación de insumos industriales. En consecuencia los mismos industriales sufrieron en carne propia los efectos de la contracción de su propio mercado y de la restricción de su propia producción, hechos derivados en buena medida de su misma decisión de descapitalizar ambos países.

Igual o parecido camino siguió la inversión extranjera donde las estadísticas son aún más deficientes. No obstante, es ilustrativo observar lo que le sucedió a las ocho empresas maquiladoras (textileras) que se habían instalado en la Zona Franca de San Bartolo, El Salvador, entre 1976 y 1979 (ver el Cuadro No. 2). De las ocho empresas registradas, sólo la Form-O-Uth siguió abierta después de 1980. El resto cerraron sus operaciones con gran rapidez. Consecuentemente, la volatilidad de la inversión extranjera en ambos países fue probablemente mayor que la de la inversión privada doméstica.

Bajo tan triste panorama, los índices del desempleo industrial no pueden ser sino alarmantes. El Cuadro No. 1 muestra también como la tendencia predominante del empleo industrial durante todo el período para ambos países fue a la baja. Entre 1979 y 1985 el empleo industrial decreció en al menos 11,900 plazas en Guatemala y 18,067 plazas en El Salvador. No es de extrañar en este último país que, a pesar de las restricciones existentes a las libertades civiles durante el quinquenio, en particular el estado de sitio, el movimiento sindical haya cobrado fuerza y un creciente poder de negociación frente a las autoridades. Su situación laboral es francamente desesperada. El cierre de al menos 102 industrias en El Salvador y 160 industrias en Guatemala entre 1979 y 1985,⁸ y los altos índices de capacidad ociosa promedio del 50% en 1986 para Guatemala y de al menos un 30% en el mismo año para El Salvador,⁹ son el corolario de esta difícil situación.

CUADRO NO. 2. EMPRESAS TEXTILES ACOGIDAS A LA ZONA FRANCA DE SAN BARTOLO EN EL SALVADOR, 1976-1979

Empresa	Producto	Número de obreros
Sampoong Salva (Corea)	Trajes de lana	352
Form-O-Uth (EE.UU.)	Brassier	200
Maria Fashion S.A.	Vestido	150
TMC Corporation (España)	Pieles	100
Shcenti International	-	100
Eagle International (EE.UU.)	Guantes	443
Confecciones Ricardo	-	125
Pretty Tops	Blusas	100

FUENTE: ONUDI, "Reactivación de la industria textil algodonera y de confección," San Salvador, Proyecto DP/ELS/83/003, 1983.

Hacia finales de 1985, la situación en ambos países mostraba signos opuestos. Mientras en Guatemala la producción industrial continuaba decayendo, en El Salvador mostraba ligeros indicios de recuperación visibles ya desde 1984. Autoridades salvadoreñas afirmaban que "la tendencia de las inversiones privada e industrial a partir de 1983 parece indicar que los inversionistas están recuperando confianza o disminuyendo su desconfianza."¹⁰ Posteriormente, una proyección de ambas economías a inicios de 1987 valoraba que en Guatemala

la inversión privada crecería marginalmente, mientras la inversión extranjera permanecería estancada. La industria debería crecer un 2-2.5% después de haber permanecido estancada en 1986, gracias a los incrementos de los gastos fiscales que debieron estimular la demanda.

Además, en lo que respecta a El Salvador, las mismas proyecciones afirmaban que

después del estancamiento en 1986, debido al terremoto, la producción industrial debería crecer un 1-2% en 1987. Nuevas inversiones son escasas en la industria, algún capital extranjero permanece, pero las empresas no tienen nuevos planes de inversión. (11)

De esa forma, la anunciada recuperación industrial parece ser sumamente frágil y de alcances bastante modestos.

LAS CAUSAS DE LA DESINDUSTRIALIZACION

Las causas de la crisis industrial de Guatemala y El Salvador son numerosas y complejas, y varían entre ambos países. A primera vista, es difícil determinar si los factores "externos" a las políticas económicas o si las mismas políticas de ajuste aplicadas, de corto o mediano plazo, han sido los principales determinantes. No obstante, es posible elaborar una tipología de las causas potenciales de la crisis industrial que oriente el proceso de

examen de su respectiva incidencia. El Cuadro No. 3 recoge dicha tipología. La afectación potencial de cuatro variables industriales "endógenas" es analizada a partir de tres tipos de factores: las políticas de corto plazo, los cambios estructurales de mediano plazo y las perturbaciones "externas" vinculadas a la crisis económica global. Las variables "endógenas" tratadas son: nivel de producción industrial, costos de producción, importación de insumos e inversión industrial. Aunque la tipología sugiera un estudio más exhaustivo que el del presente trabajo, ésta permite definir bastante bien los rubros de un primer balance preliminar en ambos países.

Las perturbaciones "externas"

Numerosos estudios de la crisis industrial en América Latina le asignan a los elementos "externos" a la política económica un papel protagonista. Es por ello que serán tratados en primer lugar.

La industria centroamericana tiene algunas particularidades que permiten eliminar fácilmente algunas de las causas invocadas para explicar la crisis industrial en el resto del continente. Dos de ellas son el alto porcentaje de exportaciones de manufacturas (51%) al Mercado Común Centroamericano (MCCA), mercado que se constituye así en cautivo para tales productos; y la existencia del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), que liberan de barreras arancelarias a la mayoría de los productos manufacturados del área en los mercados de los países industrializados. Por consiguiente, el proteccionismo de esos mercados y la recesión dentro de sus economías (al bajar su demanda en la primera mitad de los años ochenta), no debieran haber sido factores de incidencia negativa tan determinante en el mercado de los bienes

CUADRO NO. 3. TIPOLOGIA DE LAS CAUSAS POTENCIALES DE LA CRISIS INDUSTRIAL:
GUATEMALA Y EL SALVADOR

Variable Industrial	Ajuste (corto plazo)	Cambio Estructural	Perturbación "Externa"
Baja en producción	Baja en demanda doméstica	Colapso del MCCA Reducción de arancel centroamericano	Proteccionismo Recesión internacional Devaluaciones centroamericanas Terremoto en El Salvador
Alza de costos de producción	Devaluación total o parcial Alza de salarios Nuevos impuestos	Reducción de subsidios a servicios	Inflación importada
Baja en importación de insumos	Controles a la importación	Cambios de política en endeudamiento	Falta de financiamiento externo de insumos Fuga de capitales
Baja en inversión industrial	Incertidumbre cambiaria Recorte del crédito Alza de tasa de interés	Atracción de inversión extranjera	Inestabilidad política

industriales centroamericanos. Naturalmente algunos rubros, como los textiles, podrían ser la excepción a la regla; pero en abril de 1985, el Presidente Reagan eliminó los impuestos a los textiles salvadoreños, dentro del marco de la ICC.¹² En general, ningún pronunciamiento de los organismos empresariales guatemaltecos o salvadoreños, con algunas excepciones, se ataca al proteccionismo o a la baja demanda de los mercados extrarregionales. Ambos países tienen, además, algunos de los más elevados porcentajes de utilización efectiva del SGP de tales mercados, superior en promedio al 70%.¹³

Tampoco el problema de la deuda o de la falta de financiamiento externo han sido claves para comprender la crisis industrial. Guatemala y El Salvador se encuentran aún dentro de los países de América Latina con menor deuda externa y con mayor acceso al financiamiento estadounidense (en especial El Salvador). Debido a su inestabilidad política durante el quinquenio, ambos países han tenido que acrecentar aceleradamente sus niveles de endeudamiento para compensar la fuga de capitales y la relativa restricción del financiamiento internacional proveniente de fuentes privadas. La descapitalización de ambos países no es el resultado de una transferencia negativa de capitales para atender el pago de la deuda, como es el caso de los grandes deudores de América Latina, sino el reflejo de una sobredeterminante política que ha diezclado sus reservas internacionales, conduciendo a severas restricciones de las divisas de importación.¹⁴

No es sino hasta finales de 1985 que el inicio de las restricciones en el voluminoso financiamiento externo de fuente oficial y una sorpresiva elevación de la carga de la deuda,¹⁵ condujeron no sólo a sendas devaluaciones sino a mayores limitaciones en el control de las divisas en ambos países. Por consiguiente, sólo a partir de 1986 la deuda externa y un financiamiento

externo ligado a una mayor condicionalidad comenzaron a afectar decisivamente el ajuste económico de ambos países.¹⁶ Su incidencia en la crisis industrial del período previo 1980-1985 podría haber sido relativamente marginal.¹⁷

Tres perturbaciones "externas" adicionales pueden ser, sin embargo, de importancia en la agudización de la depresión industrial: la inflación importada, las devaluaciones de otras monedas centroamericanas que le restaron competitividad a los productos guatemaltecos y salvadoreños, y el terremoto de San Salvador en 1986.

El Cuadro No. 4 muestra en primer lugar que en ambos países el valor unitario de las importaciones tuvo un alza considerable en 1980, como consecuencia de la subida del precio del petróleo. Luego, en 1981 y 1982, se mantuvo relativamente elevado. En El Salvador apenas decreció levemente en 1981. A partir de 1983, el crecimiento del valor unitario de las importaciones ha sido lo suficientemente leve como para afirmar que en esos últimos años la inflación importada no ha sido muy significativa.

En lo que respecta a los precios de las importaciones en el consumo doméstico, incluidos los de la industria nacional, éstos pasan por varios intermediarios. Uno de ellos es el tipo de cambio de las importaciones, y otro es la escala de comercialización interna de los productos. Es por ello que los precios al mayorista de las importaciones, contemplados en el mismo cuadro, reflejaron un crecimiento menor que el del valor unitario en 1980. Dicha tendencia continuó en Guatemala en 1982 y 1983, no así en El Salvador donde aumentaron más que los del valor unitario en esos mismos años.

A partir de 1984, el diferencial en favor de los incrementos de los precios domésticos (en relación a los de los valores unitarios) se eleva enormemente. En 1985 este diferencial fue 18 veces mayor en Guatemala y 25

CUADRO NO. 4. EVOLUCION DEL VALOR UNITARIO Y DE LOS PRECIOS DE LAS IMPORTACIONES: GUATEMALA Y EL SALVADOR, 1980-1985*

	(tasas de crecimiento)						
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	Acumulada
	<u>Guatemala</u>						
Valor unitario	19.2	4.6	6.3	0.9	2.5	2.2	35.7
Precios	6.8	10.8	4.2	-2.8	12.5	36.9**	68.4
	<u>El Salvador</u>						
Valor unitario	30.3	-0.8	5.7	1.8	2.2	1.0	40.2
Precios	12.1	7.3	12.7	3.7	14.2	25.1**	75.1

* Precios mayoristas, variación diciembre a diciembre.

** Se refiere hasta el mes de noviembre.

FUENTE: CEPAL, "Notas para el estudio de América Latina y el Caribe: Guatemala y El Salvador," México, 1985.

veces mayor en El Salvador. Es lógico pensar que los importadores no sólo aprovecharon la sobrevaluación de sus monedas nacionales durante inicios del período¹⁸ sino que, sobre todo en el caso salvadoreño, posteriormente elevaron sus precios domésticos en una proporción mayor al aumento de los precios internacionales de los productos importados, obteniendo con ello beneficios adicionales a costa de los consumidores. El incremento excepcional de los diferenciales a partir de 1984 es reflejo también de las correcciones cambiarias aplicadas: la devaluación parcial de El Salvador que trasladó el 25% de las importaciones al mercado paralelo,¹⁹ y la legalización del mercado negro de divisas en Guatemala. Los industriales vieron encarecido, de esa manera, el costo del componente importado de sus productos; lo cual les exigió la corrección inmediata de sus precios domésticos distorsionados por la sobrevaluación previa de la moneda.²⁰ Nótese, una vez más, que en términos estrictos la alta inflación de los productos industriales de finales del período no fue de origen importado sino más bien doméstico, ya que resultó de la corrección tardía de un tipo de cambio sobrevaluado desde años atrás.

En segundo lugar, las devaluaciones reales de las monedas centroamericanas han ejercido un cierto impacto en los flujos de intercambio bilaterales. El Cuadro No. 5 muestra como en la balanza comercial de Guatemala y El Salvador con Costa Rica, la devaluación del colón costarricense jugó un papel clave en la conversión de saldos deficitarios en saldos superavitarios en favor de Costa Rica durante los años 1980-1984. "La presencia de Costa Rica en ambos casos no es coincidencia y demuestra que la devaluación tiene que ser importante para alterar los saldos significativamente."²¹ La devaluación real fue en efecto superior al 50%. Ahora bien, es importante anotar que medidas restrictivas en otros países centroamericanos pueden neutralizar el efecto de la variación del tipo de cambio, en particular las

barreras no arancelarias. Los ejemplos son numerosos en la región durante los últimos años donde el cierre de fronteras, los controles a la importación, los requisitos de intercambio equilibrado (también llamado compensado) han contrarrestado los efectos de la devaluación real. Algunos autores como Fuentes, al examinar tales barreras son bastantes drásticos en afirmar que "la evidencia disponible (con exclusión de Costa Rica) no permite concluir que devaluaciones graduales, causadas en términos 'reales' por tasas diferentes de inflación, afectan los saldos bilaterales en forma decisiva."²² Nótese al paso que dichas devaluaciones están vinculadas a los procesos de ajuste del resto de economías centroamericanas.

La tercera perturbación externa que vino a golpear la ya debilitada producción industrial salvadoreña fue el terremoto de octubre de 1986. En base a una encuesta de la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI) y del Ministerio de Economía se estima que un total de 144 industrias tuvieron pérdidas en su infraestructura equivalentes a 10.5 millones de dólares, y se vieron obligadas a dejar de funcionar parcial o totalmente, provocando al menos en forma temporal un descenso en la producción y el empleo. Las ramas industriales más afectadas fueron las de productos químicos (34 fábricas), textiles (23 fábricas), productos metálicos (18 fábricas) y productos alimenticios (13 fábricas).²³

Las medidas de ajuste

En Centroamérica no existen programas de ajuste de corto plazo similares. El grado de aproximación de cada uno de los paquetes aplicados en Guatemala y El Salvador al conjunto propuesto por el FMI varía. Heterodoxa o no, las medidas asociadas con el ajuste (ver el Cuadro No. 3) son el control de la demanda agregada, la devaluación total o parcial, el alza de salarios

CUADRO NO. 5. BALANZA COMERCIAL CON COSTA RICA Y TIPO DE CAMBIO BILATERAL
 REAL: GUATEMALA Y EL SALVADOR, 1978-1984

	<u>Guatemala/Costa Rica</u>		<u>El Salvador/Costa Rica</u>	
	<u>BC</u>	<u>TCBR</u>	<u>BC</u>	<u>TCBR</u>
1978	20.4	0.12	11.5	0.29
1979	19.3	0.11	17.6	0.28
1980	37.6	0.12	12.1	0.28
1981	2.0	0.06	-12.4	0.13
1982	-13.7	0.06	-14.4	0.13
1983	-37.1	0.07	-19.8	0.14
1984	-9.4	0.07	-19.7	0.13

FUENTE: Fuentes, "La integración económica centroamericana: nuevas perspectivas a partir de la turbulencia," Occasional Papers Series, No. 15, Latin American and Caribbean Center, Florida International University, 1986.

nominales (menor que la inflación), reformas tributarias (nuevos impuestos), controles a la importación, recorte del crédito (especialmente público) y del gasto público, y la liberalización de las tasas de interés. No todas estas medidas se han aplicado al mismo tiempo ni con la misma intensidad. Los vaivenes de las políticas económicas de corto plazo en ambos países obligan a un examen individual de su impacto en el sector industrial.

Uno de los factores que reiteradas veces ha sido considerado como el principal objetivo del ajuste económico realizado desde inicios de los años ochenta es el control del exceso de demanda agregada. El Cuadro No. 6 permite ver que ésta osciló (a la baja) casi anualmente en Guatemala entre 1980 y 1985; mientras que en El Salvador decreció entre 1980 y 1982, y luego se recuperó lentamente entre 1983 y 1985. En ambos países, la demanda global de 1985 no alcanzó a igualar los niveles obtenidos en 1980. Ahora bien, la demanda agregada está compuesta de tres principales variables: consumo e inversión, que componen la demanda doméstica, y exportaciones, que constituye la demanda externa.

En Guatemala, todos los componentes de la demanda global, especialmente la inversión y las exportaciones, reflejaron la profundidad de la crisis y de los planes de austeridad aplicados. El consumo manifestó una tendencia cíclica irregular debido a la discontinuidad del consumo público y privado, expansivo unos años y recesivo otros, afectando naturalmente a la demanda interna de bienes industriales. Además, tanto la inversión pública como la inversión privada, en especial la primera, decrecieron sucesivamente afectando particularmente a la industria. La incertidumbre política, ya vista anteriormente, y otros factores como los desórdenes cambiarios y la reducción del apoyo crediticio a los sectores privados son también citados como

CUADRO NO. 6. DEMANDA AGREGADA: GUATEMALA Y EL SALVADOR, 1980-1985

(millones de moneda nacional constantes)*

	1980	1981	1982	1983	1984	1985
	<u>Guatemala</u>					
Demanda global	3547	3558	3330	3206	3264	3200
Consumo	2541	2588	2486	2481	2541	2503
Inversión	355	411	362	270	271	227
Exportaciones	651	559	482	455	452	470
	<u>El Salvador</u>					
Demanda global	4114	3802	3464	3567	3626	3691
Consumo	2844	2716	2520	2543	2651	2713
Inversión	412	396	356	326	335	310
Exportaciones	858	690	588	698	640	668

* Guatemala a precios de 1958; El Salvador a precios de 1962.

FUENTE: BCR, Informe Anual, 1985; Banco de Guatemala; y CEPAL, "Notas para el estudio de América Latina y el Caribe...."

responsables de la baja de tal inversión.²⁴ La caída severa de las exportaciones también tuvo gran importancia ya que una parte de ellas consiste de bienes manufacturados destinados al MCCA. Siendo Guatemala el principal abastecedor de los países de la región, el colapso de los intercambios regionales debió haber incidido lógicamente en la baja de las exportaciones de manufacturas.

En El Salvador, los tres componentes de la demanda agregada mostraron comportamientos distintos. Mientras el consumo siguió a un paso similar al de la demanda global (baja hasta 1982 y alza hasta 1985), la inversión mostró un comportamiento predominantemente recesivo y las exportaciones una tendencia cíclica bastante irregular, aunque sin alcanzar los niveles de 1980. Las razones que explican la evolución de la inversión y de las exportaciones guatemaltecas, especialmente las ligadas a la industria, pueden aplicarse también en el caso salvadoreño. Cabe señalar, sin embargo, que la mejoría observada a finales del período en el consumo correspondió no a un aumento de los salarios reales, los cuales "continuaron descendiendo," sino a "los elevados gastos de defensa, las crecientes remesas de salvadoreños en el exterior y, probablemente, los efectos redistributivos del ingreso que pueden haber elevado el consumo de los estratos más altos de la población."²⁵ En lo que respecta a la inversión, puede anotarse que hubo un pequeño estímulo a la demanda industrial, debido a una vigorosa actividad en la construcción residencial, el cual evitó que su decrecimiento fuese mayor.

La demanda agregada es una variable lo suficientemente compleja como para extraer conclusiones más específicas respecto a la demanda interna y externa de bienes industriales. Nótese que las oscilaciones expansivas y recesivas de la demanda global mostraron un alto grado de correlación con el comportamiento de la demanda interna. Además, comparando los niveles de

consumo de ambos países entre 1980 y 1985, éstos mostraron un virtual estancamiento; lo cual indicaría que el ajuste aplicado durante el quinquenio en ambas economías no fue tan ortodoxo (o al menos tan pro-recesivo) como podría suponerse. Otras experiencias de ajuste en América Latina se han caracterizado por fuertes caídas del consumo per cápita. Ello también podría reflejar cierta preocupación de los gobiernos guatemaltecos y salvadoreños por evitar un mayor empeoramiento del clima político, aún a costa de agravar ciertos desequilibrios, como el fiscal, dentro de la economía. Por lo tanto, la reducción de la demanda agregada, objetivo clave del ajuste, incidió en la crisis industrial debido principalmente a las bajas de la inversión interna y de las exportaciones y, en bastante menor medida, a la baja del consumo que sólo fue de relevancia a inicios de los años ochenta.

Para hacer un examen más directo de los costos industriales del ajuste de corto plazo es necesario ir a variables más específicos. Las medidas clásicas del ajuste no ortodoxo (y no condicionado) practicado por Guatemala y El Salvador durante el período analizado fueron el control de las importaciones y las devaluaciones parciales, a través de la práctica de los tipos de cambio múltiples.

En El Salvador, ya a finales de 1981 el dólar se cotizaba en el mercado negro a 3.25 colones en lugar de 2.5 colones del mercado oficial. En agosto de 1982 se autorizó, por primera vez, un mercado paralelo de divisas para determinadas transacciones.²⁶ En lo que respecta a Guatemala, a partir de noviembre de 1982 se aplicó un sistema de restricción de importaciones en base a seis clasificaciones en orden de esencialidad, corriendo una gama desde medicinas e insumos agrícolas en la categoría I, hasta automóviles de lujo en la categoría VI. También en 1982 operó un mercado negro de divisas donde se cotizó el dólar a 1.3 quetzales en lugar de un quetzal en el

mercado oficial. Ambos mecanismos fueron evolucionando a medida que la crisis de divisas se ahondó. En El Salvador durante 1984 y 1985, como fue apuntado más arriba, fueron trasladados porcentajes crecientes de exportaciones e importaciones al mercado paralelo y en 1986 se procedió a la devaluación oficial. En Guatemala, en febrero de 1985 se legalizaron las casas de cambio, y por consiguiente el mercado negro (o paralelo), sin éxito para reducir la escasez de divisas. Por lo tanto, en marzo de 1986, junto al Programa de Reordenamiento Económico y Social fueron autorizados tres mercados cambiarios: el oficial, para los pagos de la deuda; el regulado, para las divisas de exportación e importaciones esenciales; y el bancario, equivalente al mercado libre de divisas. A inicios de 1987, los tres tipos de cambio deberían ser unificados.

Para evaluar el impacto de tales medidas en las importaciones con fines industriales puede adoptarse una doble vía de examen: la disponibilidad de divisas y los flujos reales utilizados.

El problema de la disponibilidad de divisas se refiere a las restricciones que se aplican sobre las importaciones de insumos industriales por falta de medios de pago internacionales. Una gran diferencia muestran Guatemala y El Salvador al respecto. Mientras la fuga de capitales en El Salvador fue parcialmente compensada con financiamiento externo norteamericano, Guatemala no contó con esa preciosa fuente de recursos externos y tuvo que utilizar otros más onerosos.

El tipo de financiamiento adquirido tuvo un impacto considerable en la evolución de la disponibilidad de divisas. Por razones políticas, El Salvador fue beneficiado desde 1981 con volúmenes grandes de Fondos de Apoyo Suplementario a su balanza de pagos otorgados por el Departamento de Estado norteamericano. Casi exclusivamente compuestos de donaciones, tales

recursos han sido destinados para mantener los niveles de importación del país y para cumplir sus compromisos de deuda externa, los cuales han sido considerados objetivos prioritarios del gobierno estadounidense. Como resultado, desde 1981 hasta 1985 fueron proporcionados flujos anualmente crecientes de fondos que sumaron US\$688 millones durante el quinquenio.²⁷

(millones de US\$)

	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1981-85</u>
Fondos de Apoyo Económico	45	73	120	165	285	688

No todos estos recursos fueron destinados a la importación. Tampoco estos recursos constituyen la totalidad de la asistencia norteamericana sino apenas un porcentaje inferior al 50%. Sin embargo, los montos que se destinaron a las importaciones ciertamente debieron haber sido utilizados en la importación de bienes esenciales para la industria. Es curioso observar que la AID reconocía en 1985 que la actual ayuda a la balanza de pagos excedía la demanda de importaciones de productos norteamericanos.

La AID ha requerido que el gobierno salvadoreño atribuya las transferencias de divisas a las importaciones de categorías específicas de productos norteamericanos necesitados por el sector privado para sostener la producción agrícola e industrial. Las transferencias planeadas de US\$325 millones en 1986 pueden exceder los requerimientos esperados de importaciones norteamericanas en alrededor de US\$30-50 millones.

Como resultado, en diciembre de 1984 la AID aprobó que importaciones seleccionadas de los países centroamericanos (excepto Nicaragua) fuesen elegibles para ser beneficiadas de las divisas estadounidenses a El Salvador. También la AID reconoce que desgraciadamente hasta 1985 la distribución de divisas para financiar importaciones

había sido arbitraria y no siempre había favorecido las importaciones más esenciales. Adicionalmente, los controles no fueron adecuados para prevenir la sobrevaluación de los precios de las importaciones, permitiendo así una forma de fuga de capitales. (28)

La situación anterior permite inferir una vinculación directa entre la ayuda estadounidense y las importaciones. También ésta establece la paradoja de que si no hubieron suficientes divisas para la industria salvadoreña en el quinquenio 1981-1985 se debió no a su escasez, ni a la ausencia de una política definida al respecto, sino por el contrario a su abundancia, al ser objeto de una incorrecta utilización gubernamental que pudo haber perjudicado severamente al sector. No sin fundamentada razón, la ASI reclamaba a mediados de 1985 la demora de "a veces hasta seis meses en la venta de las divisas solicitadas."²⁹

No se cuentan con datos de la distribución del financiamiento externo obtenido por Guatemala durante similar periodo. El monto de US\$22.5 millones obtenidos de los Estados Unidos como Fondo de Apoyo Económico a la balanza de pagos hasta 1985 es irrisorio, ya que constituye una cantidad treinta veces menor a lo que recibió El Salvador. Por lo tanto, dichos fondos no tuvieron el mismo impacto que en el vecino país en la disponibilidad de divisas para fines industriales. Es plausible pensar que la escasez de divisas en Guatemala fue un factor severo, claramente asociado al ajuste, que incidió definitivamente en la depresión industrial de dicho país.

Conociendo el problema de la disponibilidad de divisas, es más fácil interpretar los flujos de importaciones efectivas. El Cuadro No. 7 presenta las corrientes de importación de los tres tipos de bienes existentes: de consumo, de intermedios y de capital. Los dos últimos resultan relevantes para la industria. En El Salvador, el detalle específico de los bienes destinados directamente a la manufactura permite no sólo valorar su alta incidencia en tales rubros (75% o más de los bienes intermedios importados y 35%

o más de los bienes de capital), sino su tendencia creciente a partir de 1982. La industria salvadoreña incluso realizó en 1985 un monto mayor de importaciones que en 1981.³⁰ Tales flujos son consistentes con el mantenimiento de los niveles de divisas disponibles para la importación mínima de insumos industriales visto anteriormente.

Por el contrario, en la situación de Guatemala se observa una disminución severa de las importaciones de bienes intermedios (compuestas de insumos a la manufactura principalmente) y de bienes de capital destinados al sector manufacturero en 1983 y 1985. Tal flujo es también reflejo de la relativamente menor disponibilidad de divisas que prevaleció en ese país. El ajuste, vía control de importaciones, fue por lo tanto más drástico para la industria en Guatemala que en El Salvador.

La devaluación total o parcial de las monedas salvadoreña o guatemalteca, al agotarse gradualmente el financiamiento no condicionado a mediados de los años ochenta,³¹ también alteró la producción industrial a través de tres vías: elevó los costos de producción, al ajustar los precios domésticos de los insumos importados; creó nuevos conflictos comerciales con su principal mercado, los países centroamericanos; y generó expectativas cambiarias que deprimieron más la inversión industrial. A la vez, al interior de los países la medida fue vista como el reflejo de la pugna entre los grupos industriales y los grupos exportadores. Tal conflicto de intereses no es irreal. En efecto, cualquier afectación al alza del tipo de cambio de la moneda nacional respecto al dólar encarece las importaciones y abarata las exportaciones. Las progresivas devaluaciones han venido reafirmando el poder de los grupos exportadores--viejos y nuevos--en detrimento de los grupos industriales. Cuando los gobiernos han tratado de recortar esos beneficios a través de nuevas medidas impositivas, como el impuesto de exportación a las

CUADRO NO. 7. FLUJO DE IMPORTACIONES: GUATEMALA Y EL SALVADOR, 1981-1985

	1981	1982	1983	1984	1985
	<u>Guatemala</u>				
Bienes de consumo	342	267	254	264	234
Bienes intermedio	1011	823	744	863	790
Bienes de capital	300	246	127	147	148
Manufactura	221	189	94	101	-
	<u>El Salvador</u>				
Bienes de consumo	756	654	658	690	725
Bienes intermedio	1422	1268	1311	1422	1478
Manufactura	1067	1024	1034	1136	1178
Bienes de capital	286	220	260	330	341
Manufactura	98	80	94	107	122

* Para Guatemala, millones de dólares; para El Salvador, millones de colones.

FUENTE: CEPAL, "Notas para el estudio de América Latina y el Caribe..."; y BCR, Informe Anual, 1985.

ganancias extraordinarias del café en El Salvador, han surgido violentos conflictos.

El problema de la inflación importada ya fue tratado más arriba. Por su parte, la experiencia de los mercados paralelos agregó una nueva problemática a los intercambios intrarregionales: la generación de ventajas cambiarias que alteraron, al menos temporalmente, los niveles de competitividad previamente existentes. Dos ejemplos recientes ilustran tal situación. En El Salvador, la devaluación del colón en enero de 1986 estipuló además que solamente permitiría libre entrada a las importaciones consideradas esenciales provenientes del resto de Centroamérica, mientras que el resto de importaciones del área quedó sujeto a un comercio "equilibrado." Tal disposición, dado el déficit tradicional en los intercambios salvadoreños con Guatemala, llevaron a un virtual cierre de fronteras comerciales que inhibió los intercambios entre ambos países por algún tiempo. Tal demanda de comercio "equilibrado" con Guatemala, país tradicionalmente superavitario con el resto de Centroamérica, no ha sido un caso aislado; lo cual ha perjudicado severamente a la industria de ese país.

En Guatemala, las disposiciones cambiarias a inicios de 1986, dejando a los productos importados en el mercado regulado (2.5 quetzales por dólar), y a la liquidación de exportaciones en el mercado interbancario (2.95 quetzales por dólar), generaron una ventaja cambiaria evidente en favor de los industriales guatemaltecos que importaron por un tiempo materias primas a una tasa más baja de la que reciben por sus exportaciones a Centroamérica. Tal decisión fue considerada discriminatoria por los países vecinos, al encarecer relativamente los precios de los productos guatemaltecos. Como consecuencia, nuevas amenazas de cierres de fronteras surgieron en julio de 1986 de parte de Costa Rica y El Salvador; mientras que Honduras exigió

inmediatamente un comercio "equilibrado" pagado en moneda estadounidense. En noviembre de 1986 fue suprimida completamente la discriminación bancaria de Guatemala no sin antes haber afectado temporalmente los volúmenes de su comercio intrarregional.

No se conoce literatura regional respecto al impacto de las expectativas cambiarias en la producción industrial, vía afectación de la inversión. Tampoco existen trabajos que relacionen el comportamiento de la inversión industrial a las modificaciones de la tasa de interés. Un gran vacío analítico existe en ambos aspectos. Las tasas de interés, durante el último quinquenio, se han caracterizado por un papel bastante pasivo dentro de las políticas económicas aplicadas en ambos países. No sería aventurado afirmar que durante algunos años la variación de la inversión industrial ha sido inelástica a la variación de la tasa de interés. Es sintomático que la caída de la inversión industrial se haya dado a pesar de que las tasas de interés industriales son bastante más bajas que las aplicadas a otros sectores en términos nominales (y también reales). Pareciera que el comportamiento de la inversión industrial ha respondido más bien a otros fenómenos, como la inestabilidad política y la disponibilidad relativa del crédito industrial.

El Cuadro No. 8 muestra nuevamente un comportamiento diferente entre Guatemala y El Salvador en lo que a la participación del crédito industrial en el crédito total se refiere. En Guatemala, tal porcentaje aumentó entre 1975 y 1979, y luego disminuyó hasta 1984. En El Salvador, por el contrario, el mismo indicador disminuyó entre 1975 y 1979, pero luego aumentó hasta 1984. En 1985, las modificaciones establecidas por el Banco Central de Reserva de El Salvador referentes a las líneas de crédito para la industria manufacturera debieran haber consolidado tal aumento. En efecto, tales medidas redujeron la participación del inversionista en el financiamiento del

proyecto, modificaron el reglamento de préstamos y de normas operativas del Fondo de Reactivación Industrial, establecieron que el riesgo cambiario en los préstamos de largo plazo será asumido por el Banco y no por el usuario, y aprobaron el financiamiento de hasta un 100% del valor nominal de las acciones para comprar empresas en dificultades. Las tendencias descritas más arriba, respecto al diferente volumen de financiamiento externo asignado al sector industrial en cada país, explican tal contraste.

Dos últimos indicadores, asociados al ajuste, pueden señalarse como de potencial incidencia en los costos de producción industrial: el alza de los salarios reales y la creación de nuevos impuestos vinculados a los intentos de reforma tributaria que se han generado para cerrar los déficit fiscales.

El primer factor tiene escasa relevancia (ver el Cuadro No. 9). En Guatemala el salario industrial real se ha mantenido estancado, con una ligera tendencia a decrecer a finales del quinquenio a medida que la recesión industrial se agudizaba. En El Salvador la tendencia determinante ha sido un marcado deterioro de los salarios mínimos industriales reales. En 1985, el salario mínimo de un obrero salvadoreño representó alrededor de un 60% de su poder adquisitivo real de cinco años atrás. Las cifras hablan por sí solas (ver el Gráfico No. 2). De cualquier manera, la evidencia empírica en ambos países rechaza el argumento de que la crisis industrial se haya generado por el alza de los costos de producción derivado del incremento de salarios reales.

Respecto a los nuevos impuestos, en El Salvador la reforma fiscal que establecía nuevos impuestos directos en enero de 1987 fue derogada apenas un mes después de ser promulgada. Esto se debió a una amplia oposición no sólo de los sectores empresariales sino de los sectores trabajadores temerosos de que los primeros trasladaran el incremento de sus costos a los precios de

CUADRO NO. 8. CREDITO INDUSTRIAL/CREDITO TOTAL: GUATEMALA Y EL SALVADOR, 1975, 1979, 1984

	(porcentaje)		
	1975	1979	1984
Guatemala	34.5	54.4	39.1
El Salvador	13.4	12.7	14.7

Nota: Los datos de El Salvador son específicos a la industria. Los datos de Guatemala comprenden manufactura, minería, electricidad, construcción y liberalización de hipotecas.

FUENTE: En base a cifras del BCR y del Consejo Monetario Centroamericano.

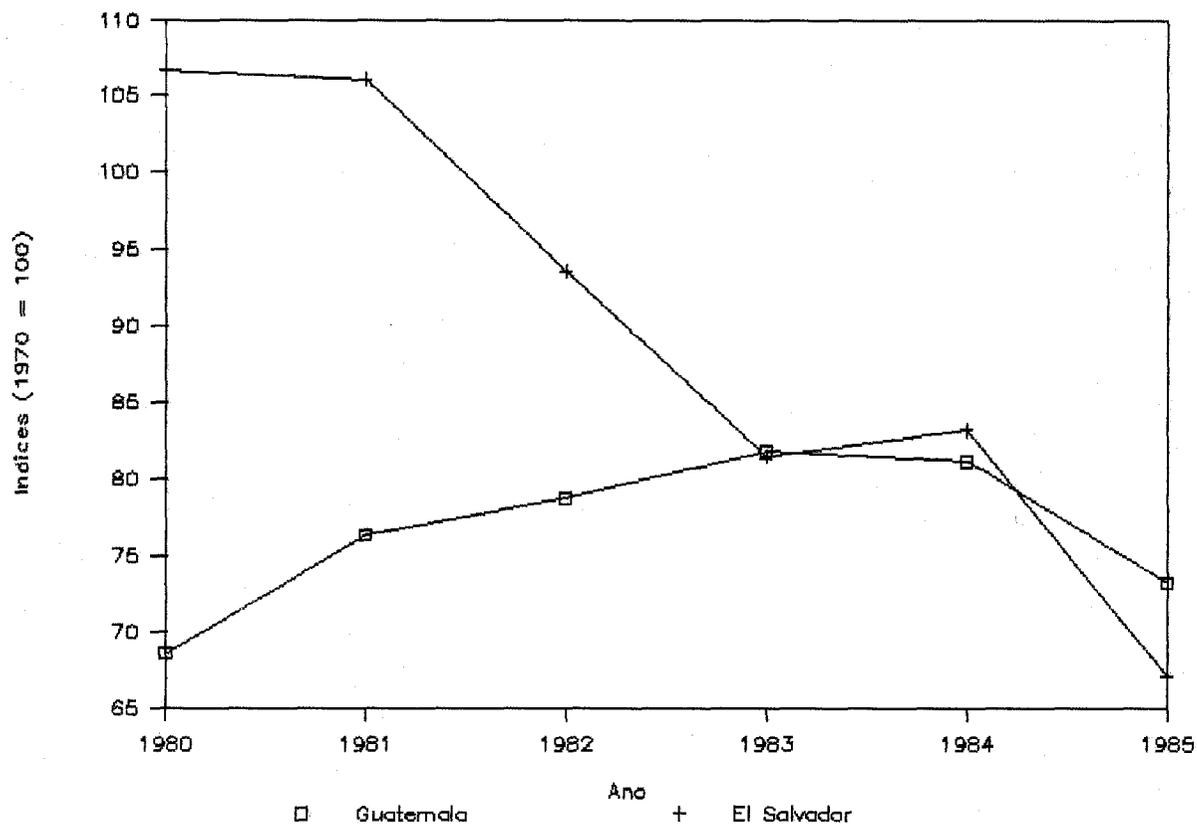
CUADRO NO. 9. INDICES DE SALARIOS MINIMOS INDUSTRIALES REALES: GUATEMALA Y EL SALVADOR, 1980-1985

	(base 1970 = 100)					
	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Guatemala	68.6	76.4	78.8	81.8	81.2*	73.3*
El Salvador	106.7	106.1	93.6	81.5	83.2	67.1

* Estimación sobre la base de salarios nacionales reales promedio.

FUENTE: CEPAL, "Notas para el estudio de América Latina y el Caribe..."; y PREALC, Centroamérica: Modernización del mercado de trabajo y crisis (San José: EDUCA, 1985).

GRAFICO NO. 2. SALARIOS MINIMOS INDUSTRIALES REALES: GUATEMALA Y EL SALVADOR, 1980-1985



FUENTE: Cuadro No. 9.

sus productos. En Guatemala el establecimiento del Impuesto al Valor Agregado no sólo tardó un año en ser promulgado, al ser objeto de una agria disputa entre el gobierno y el Comité de Cámaras y Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras (CACIF), sino que sirvió de argumento para derrocar, mediante un golpe de Estado, al gobierno de Ríos Montt.³² Reducido, el impuesto fue aplicado en abril de 1984. Como los sindicatos guatemaltecos lo advertían, puede inferirse que el resultado ha sido la transmisión inmediata de sus efectos a los precios de los bienes manufacturados. Con escaso éxito, dado el brote inflacionario de Guatemala en los últimos años, el gobierno estableció significativamente una Ley de Protección al Consumidor. En resumen, resulta bastante difícil hacer un balance definitivo de los efectos de los nuevos impuestos sobre la producción industrial. Así como encarecieron los costos de producción, también representaron una excelente oportunidad para los empresarios de obtener ganancias extraordinarias elevando desproporcionadamente sus precios. Un análisis pormenorizado por rubros industriales, y quizás por productos, sería más apropiado en este tema.

Los cambios estructurales

Se entiende por cambios estructurales al conjunto de medidas de política económica de mediano plazo destinadas a favorecer una nueva inserción de las economías centroamericanas en la economía internacional. El llamado Programa de Ajuste Estructural, propuesto por el Banco Mundial, está compuesto de: liberalización comercial externa e interna, privatización de la economía, atracción de nueva inversión extranjera y promoción de exportaciones no tradicionales.³³ Su aplicación en Guatemala y El Salvador, en relación a otros países centroamericanos, ha sido relativamente tardía y

bastante parcial. Sin embargo, es posible extraer algunas repercusiones sobre la industria de las distintas medidas desarrolladas en tal dirección dentro de ambos países. La información disponible al respecto es todavía más escasa que en el caso de las anteriores políticas examinadas.

No es un secreto saber que en ambos países la inversión extranjera ha mostrado un comportamiento declinante. En Guatemala, país que acogía más del 50% de la inversión extranjera regional en los años setenta, el flujo de inversión extranjera de 1984 fue apenas un 30% del registrado en 1979.³⁴ En El Salvador, como es de esperarse, predominaron los flujos negativos de inversión extranjera durante el período. No es equivocado suponer entonces que un claro proceso de desinversión extranjera tuvo lugar en esos años en ambos países, a pesar de los nuevos incentivos generados por la ICC hacia la industria transnacional deseosa de invertir en el área. Datos más recientes de la actividad de maquila en Guatemala y El Salvador muestran, en la misma dirección, que ésta apenas generó respectivamente un 6.0% y un 13.6% del total de las importaciones estadounidenses de maquila centroamericana en 1985. No en balde, tanto los empresarios guatemaltecos como los salvadoreños han reconocido su escaso aprovechamiento de las ventajas comerciales y de inversiones derivadas de la ICC. Es más, la creciente importancia de las exportaciones no tradicionales en Guatemala, las cuales superaron por primera vez en 1986 a las exportaciones hacia el MCCA, se debe más bien a productos agrícolas que a productos manufacturados.³⁵

Los cambios en la política de endeudamiento dirigidos a una mayor obtención de financiamiento externo bajo términos concesionarios tampoco parecen haber perjudicado al sector industrial en ambos países. Como fue señalado más arriba, los Fondos de Apoyo Económico estadounidenses son casi en su totalidad donaciones que favorecen el pago del servicio de la deuda y la

realización de importaciones de insumos, en buena parte con destino industrial. Líneas suplementarias de crédito para la manufactura fueron aprobadas, a mediados de los años ochenta, para El Salvador por la AID, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el EXIMBANK.

Un contenido clave del ajuste estructural, cuyo objetivo es la liberalización comercial externa, debió haber sido la Reforma del Arancel centroamericano. No obstante, un análisis preliminar efectuado sobre las modificaciones introducidas (ver el Cuadro No. 10) muestra que si bien la Reforma fue exitosa en reducir las diferencias en los niveles de protección efectiva entre los países,

no se observa una tendencia, con la excepción de Costa Rica, a que se haya reducido la protección efectiva. Lo anterior explica la falta de oposición de los sectores privados centroamericanos al nuevo Arancel en general. En Guatemala, el nuevo Arancel aumentó la protección efectiva y no alteró significativamente su dispersión. Paradójicamente el nuevo Arancel satisfizo las pretensiones menos proteccionistas de Costa Rica y las más proteccionistas de Guatemala simultáneamente. (36)

En El Salvador, también el Arancel aumentó la protección efectiva, pero redujo sustancialmente su dispersión.

Por lo tanto, la Reforma del Arancel, en los casos de Guatemala y El Salvador, aumentó sus niveles de proteccionismo. No debe extrañar el descontento mostrado frente a la Reforma por diversos organismos internacionales, especialmente el Banco Mundial, y sus numerosos reclamos por nuevas rebajas arancelarias. En diciembre de 1986, nuevas modificaciones fueron introducidas: se redujo en al menos un 30% en ambos países la protección arancelaria a los textiles; mientras que en el caso del papel, la protección pasó del 45% al 35% a partir de 1987, y será del 25% en el curso de 1988-1989. Hasta entonces reaccionaron virulentamente los industriales afectados frente a las nuevas medidas. La Unión de Industrias Textiles de El Salvador (UNITEX) declaró que

una rebaja del derecho arancelario únicamente beneficia a las grandes empresas empeñadas en importar telas. El arancel vigente tiene espíritu desarrollista ya que a raíz de su aplicación se generaron nuevas inversiones en la industria textil. Es ilógico desproteger a la industria salvadoreña cuando en países como los Estados Unidos están tratando de proteger a su industria asignando cuotas de importación a países como El Salvador. (37)

La eliminación de subsidios a los servicios públicos como la energía eléctrica, la gasolina, el agua y los teléfonos, es otro de los objetivos contemplados dentro de los cambios estructurales propuestos por el Banco Mundial. En 1986 éste proponía efectivamente para Guatemala elevar las tarifas de los servicios públicos para reducir los subsidios a las empresas estatales. Algunos de esos cambios han sido introducidos sólo recientemente por lo cual aún es bastante difícil evaluar sus resultados. Guatemala elevó el precio de la gasolina en marzo de 1986 e incrementó el de la energía eléctrica con fines industriales en un 35% en febrero de 1987. El Salvador, por su parte, incrementó el precio de la gasolina en enero de 1986, dejando vigentes las tarifas de energía eléctrica, agua y teléfono.

Tales medidas han sido, por lo general, adversadas tanto por sectores empresariales como por las organizaciones sindicales, aunque por diferentes razones. Los empresarios interpretan la eliminación de subsidios como una afectación de sus costos de producción. Tal hecho es relativo ya que según las autoridades de Guatemala el ajuste de energía eléctrica, por ejemplo, "no representa más del 3-4% de los costos de producción de ciertos artículos, por lo cual no se justifica un alza en los precios al consumidor."³⁸ Los sectores sindicales guatemaltecos, por su parte, adversan la medida por ser una imposición del Banco Mundial y porque el incremento tarifario será trasladado al consumidor a través de los precios. Más allá de las razones ideológicas, es importante examinar la efectividad de los mecanismos de control de precios que se haya en cuestionamiento. Ciertamente, el equilibrio

CUADRO NO. 10. PROTECCION EFECTIVA CON EL ANTIGUO Y EL NUEVO ARANCEL EXTERNO COMUN EN EL SECTOR MANUFACTURERO: CENTROAMERICA

(porcentajes)

Rama	Guatemala		El Salvador		Honduras+	Nicaragua		Costa Rica	
	Antiguo	Nuevo	Antiguo	Nuevo	Vigente	Antiguo	Nuevo	Antiguo	Nuevo
1	53.7 (47.3)	113.7 (30.8)	113.0 (96.2)	118.3 (36.0)	112.7 (119.5)	129.8 (121.9)	123.3 (43.0)	259.3 (275.5)	104.5 (34.2)
2	90.9 (53.9)	140.7 (73.8)	142.7 (176.7)	155.9 (62.7)	66.9 (40.8)	80.8 (90.3)	130.7 (49.8)	167.3 (140.1)	157.1 (61.7)
3	40.2 (22.7)	99.9 (11.9)	65.7 (51.1)	100.1 (12.1)	53.3 (45.7)	45.1 (10.2)	106.1 (12.4)	100.5 (82.0)	101.6 (12.0)
4	10.9* (3.3)	83.0 (9.9)	35.9 (27.3)	84.4 (12.7)	32.0 (27.2)	25.0* (28.9)	75.8 (45.3)	71.4 (78.4)	78.1 (30.5)
5	48.9 (38.0)	68.1 (39.0)	74.3 (104.1)	76.5 (45.2)	59.2 (85.2)	58.0 (81.1)	72.4 (43.6)	99.9 (128.6)	59.8 (42.4)
6	31.6 (17.1)	78.8 (17.2)	35.9 (13.8)	81.5 (16.0)	35.9 (13.1)	49.1 (25.1)	91.4 (11.0)	93.6 (75.6)	80.5 (17.6)
7	10.9* (4.7)	61.8 **	7.8 ***	63.2 **	-	9.3 **	60.7 **	16.2 **	60.3 **
8	27.0 (21.9)	64.9 (29.4)	51.3 (44.5)	65.4 (29.6)	35.7 (22.1)	31.2 (28.0)	66.4 (33.9)	48.1 (58.1)	68.2 (30.3)
9	72.7 ***	58.5 (25.5)	81.7* (32.9)	58.1 (24.5)	31.4 **	127.1 (3.3)	57.7 ***	128.4 ***	65.0 (28.8)
Total	46.7 (42.6)	91.5 (48.4)	80.5 (101.0)	94.9 (49.8)	65.0 (83.1)	71.0 (87.4)	95.0 (49.3)	136.0 (180.5)	91.6 (48.0)

+ Se refiere a su arancel externo nacional

* Solo 3 observaciones

** Solo 1 observación

*** Solo 2 observaciones

Nota: Las cifras son medias aritméticas no ponderadas y, entre paréntesis, las desviaciones standard. Las ramas corresponden a las siguientes categorías del sector manufacturero:

- | | | |
|-----------------------|---------------------------|-------------------------------------|
| 1. Alimentos y tabaco | 4. Papel e imprentas | 7. Industrias metálicas básicas |
| 2. Textiles y cuero | 5. Químicos | 8. Productos metálicos y maquinaria |
| 3. Madera y muebles | 6. Minerales no metálicos | 9. Otros |

FUENTE: Elaborado por Fuentes, "La integración económica centroamericana...", con datos de SIECA.

financiero de los gobiernos centrales debe lograrse, pero no a costa de beneficios extraordinarios del sector industrial.³⁹

Si la incidencia de los cambios estructurales anteriores parece haber sido bastante mitigada, existe al menos uno cuyo impacto sí ha sido determinante en la crisis industrial: el colapso del MCCA. Ninguna otra variable muestra un comportamiento tan declinante dentro de la crisis económica como el valor de las exportaciones intrarregionales. Para los industriales de ambos países, que tradicionalmente han concentrado dos terceras partes del comercio total del área, tal evolución representa simplemente el desastre. En el Cuadro No. 11 se observa que las exportaciones de Guatemala se redujeron aproximadamente a la mitad durante el quinquenio, mientras que en El Salvador casi a una tercera parte durante el mismo período.

CUADRO NO. 11. EXPORTACIONES A CENTROAMERICA: GUATEMALA Y EL SALVADOR, 1980-1985

(millones de dólares)

	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
Guatemala	404	356	320	309	291	228
El Salvador	296	207	174	165	157	106

FUENTE: Fuentes, "La integración económica centroamericana..."; basado en datos de SIECA.

La pérdida de capacidad exportadora, la pérdida de competitividad, las barreras no arancelarias, y la restricción obligada de divisas debido a la escasez son invocadas, entre otras razones, para explicar tal situación. Lo cierto es que en marzo de 1987 los industriales de Guatemala declaraban que "el Mercomún ya no es negocio" y que es necesaria "una inevitable transición

de la política de sustitución de importaciones hacia un esquema de fomento de exportaciones gradual, para evitar el desmantelamiento de la infraestructura industrial básica." Sintomáticamente en el mismo documento los industriales señalaban que las

presiones de diversos organismos internacionales sobre los gobiernos, modificando la estrategia económica de los mismos, se traduce en acciones descoordinadas, poniendo en boga una actitud anti-proteccionista para la industria local, y en tela de juicio la supervivencia del MCCA. (40)

Tal frase sugiere, bastante sutilmente, la existencia de incoherencias o contradicciones dentro de los requisitos de ajuste de corto y mediano plazo propuestos por los organismos internacionales. Este problema apenas ha sido tratado en el trabajo y no puede examinarse aisladamente de las condiciones políticas dentro de las cuales las nuevas medidas de política económica han sido implementadas. Más investigación es necesaria al respecto.⁴¹ La opción entre un ajuste estructural gradual o de "shock" es el resultado de tal conflicto de alternativas.

CONCLUSION

El sector industrial en Guatemala y El Salvador ha sido uno de los más afectados por la recesión económica global. A partir de los años ochenta pueden observarse claros índices de desindustrialización, los cuales provocan el cierre de más de un centenar de empresas en cada país, la elevación acelerada de los niveles de subutilización de la capacidad instalada industrial y el consiguiente despido de miles de obreros que van a engrosar las filas del sector informal de la economía.

Las causas de la crisis industrial son variadas y complejas. El análisis tradicional ha tendido a asociarlas exclusivamente con los efectos derivados de la recesión global. Es por ello que se han mencionado la inestabilidad política, la fuga de capitales, la inflación importada, las devaluaciones de las monedas nacionales de otros países centroamericanos, y el terremoto de San Salvador como factores relativamente "externos" a la política económica que en determinados momentos, y no necesariamente en todo el período, han incidido en la crisis. Otros factores "externos" que corrientemente son utilizados para explicar la crisis de la industria en el resto de América Latina no parecen tener mayor relevancia en los casos salvadoreño y guatemalteco. Estos son el proteccionismo de los países industrializados, la baja de la demanda extrarregional, y la falta de financiamiento externo como producto directo de la crisis de la deuda.

Tales perturbaciones "externas" no bastan para explicar la depresión industrial. Medidas de ajuste económico de corto y de mediano plazo también han tenido repercusiones efectivas en dicho sector. Las características poco ortodoxas del ajuste realizado en ambos países, el cual hasta inicios de 1986 no fue mayormente condicionado por los organismos financieros internacionales, permitió márgenes de autonomía que se reflejaron en el carácter "expansivo" de ciertas políticas adoptadas, donde la preservación de la estabilidad política prevaleció como objetivo en detrimento de la estabilización y reestructuración económica, seguido por períodos recesivos. En consecuencia, un sector declinante como el industrial-exportador hacia el MCCA resultó relativamente beneficiado en ambos países: gozó de determinadas ventajas dentro de los programas de ajuste de corto plazo, y los cambios estructurales propuestos avanzaron con mayor lentitud que en otros países centroamericanos, en donde el ajuste de corto plazo ha sido más convencional

y los cambios estructurales más drásticos. Por lo tanto, la crisis industrial pudo haber sido peor dentro de ambos países.

Una gran diferencia puede observarse, además, entre los efectos de las medidas de ajuste de corto plazo de Guatemala y El Salvador. La diferencia se origina en los voluminosos recursos de asistencia económica estadounidense que, principalmente bajo la forma de Fondos de Apoyo Económico a la balanza de pagos, beneficiaron a los industriales salvadoreños. Gracias a esos recursos, la restricción de divisas derivadas de los controles de importaciones no debería haber afectado a la importación de insumos industriales. Si hubo "presa de divisas" en el quinquenio no fue por falta de dólares sino por una gestión gubernamental inapropiada de recursos abundantes, como la AID lo reconoce. En Guatemala, por el contrario, la restricción de divisas derivada de los controles de importación sí pareció afectar en mayor medida a la importación de insumos industriales. De la misma manera, y por las mismas razones, se comportó el crédito a la industria: expansivo en El Salvador y restrictivo en Guatemala. Ambos países, no obstante, favorecieron a las importaciones de insumos industriales en la aplicación de sus políticas temporales de tipos de cambio múltiples.

A mediados de los años ochenta, tales políticas no pudieron evitar una creciente inflación de precios de productos industriales originada en la corrección tardía de un tipo de cambio sobrevaluado y, también, en aumentos de precios al consumidor más que proporcionales al monto de la devaluación. La incertidumbre cambiaria también se constituyó en un nuevo elemento de depresión de la inversión industrial. Por su parte, mientras el consumo doméstico mostró una tendencia cíclica irregular de pequeñas variaciones en ambos países, los restantes componentes de la demanda global--inversión y exportaciones--fueron los principales responsables de la baja de la demanda

agregada. El relativo estancamiento del consumo podría haber sido o el resultado del mantenimiento de los niveles salariales de la población, lo cual es poco probable dadas las caídas sustanciales de los salarios reales y del empleo; o el producto de elevados gastos en el rubro de defensa, de transferencias sustanciales de divisas provenientes de nacionales en el exterior o de un aumento de los niveles de consumo de los estratos más altos de la población. La aplicación de nuevos impuestos y el alza de las tasas de interés domésticas, como medidas vinculadas al ajuste, no parecen haber incidido de manera determinante en las variables industriales. La investigación empírica al respecto, al igual que en la problemática de las expectativas cambiarias y la inversión, es bastante pobre.

Los cambios estructurales en curso dentro de ambas economías parecen tener una incidencia marginal en la industria hasta el momento. Ambos países han aprovechado escasamente las ventajas derivadas de la ICC para promover las exportaciones no tradicionales. Los flujos de inversión extranjera continúan siendo bastante bajos en relación a los flujos existentes en los años setenta. La Reforma del Arancel centroamericano, fuera de reducir el nivel de proteccionismo de su producción industrial en general, aumentó las pretensiones de mayor protección efectiva de ambos países.

El único cambio estructural en curso que sí ha afectado a la industria guatemalteca y salvadoreña en forma determinante ha sido el colapso del MCCA. Ello les ha reducido la demanda de su principal mercado, al punto de que los industriales de ambos países se muestran escépticos en cuanto a las posibilidades de su reactivación. Parece bastante lógico que los países que mayores beneficios extrajeron de la experiencia integracionista resulten ser los más afectados por la caída de los intercambios regionales y, a la vez, los que más se resisten a efectuar un ajuste estructural de sus economías.

NOTAS

1. Deseo agradecer al Centro para América Latina y el Caribe de la Universidad Internacional de la Florida por haberme brindado la colaboración necesaria durante la realización de este artículo. También dejo mi reconocimiento a la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) de Guatemala, al Instituto de Investigaciones de la Universidad Centroamericana (UCA) de El Salvador y a Alfredo Guerra-Borges por su valiosa ayuda en la recopilación de información.
2. Una exposición detallada de tales señales de agotamiento puede encontrarse en CEPAL, "Industrialización en Centroamérica, 1960-1980," Santiago de Chile, 1984.
3. El único estudio conocido sobre algún país de la región es el de Alfredo Guerra-Borges, "Industria y ajuste: el caso de Costa Rica," (México: CEPAL, 1985). Se utilizará el término "industria" para designar exclusivamente a la producción de manufacturas.
4. Aquí existe una pequeña diferencia. En El Salvador la unificación fue inmediata mientras que en Guatemala fue progresiva ya que el programa pretende realizarla a inicios de 1987.
5. Me refiero a la investigación sobre "Industria y ajuste en Centroamérica" que la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) de Costa Rica se encuentra realizando, la cual sirvió de estímulo para escribir estas líneas.
6. Los datos del crecimiento del PIB son tomados de María E. Gallardo y José R. López, Centroamérica: la crisis en cifras (San José: IICA-FLACSO, 1986) y están basados en CEPAL.
7. Ver Ministerio de Planificación (MIPLAN), "Pre-plan 1985-1989 del sector industrial," mimeo, San Salvador, 1985.
8. Ibid.; y Inforpress, No. 701 (7 de agosto de 1986).
9. Ver Rafael E. Gochez, "Análisis del proceso de industrialización y de la crisis en el sector industrial de El Salvador (1979-1981)," tesis de licenciatura, Universidad Centroamericana, San Salvador, 1982; y Inforpress, op. cit. Estos últimos porcentajes podrían ser mucho más altos en algunas ramas industriales.
10. Ver MIPLAN, op. cit.
11. Ver Business Latin America, 26 de enero de 1987.
12. Los datos son tomados de CEPAL, "Industrialización en Centroamérica...." Las transformaciones estructurales del mercado mundial del algodón y de los textiles no pueden dejar de ser consideradas. También debe tenerse en cuenta que hubieron barreras no arancelarias para algunos rubros

manufacturados y fenómenos como la depreciación del dólar en Europa que probablemente tuvieron una influencia mayor.

13. Ver Análisis Económico, varios números, Guatemala.

14. Como referencia para un estudio cuantitativo de la fuga de capitales en Centroamérica, leer el clásico trabajo de Carlos Glower, "La fuga de capitales en Centroamérica," Cuadernos de Economía y Finanzas (Tegucigalpa: BCIE, 1986).

15. Entendida ésta como la relación servicio/exportaciones.

16. Es válido afirmar para ambos países la existencia de un ajuste sin condiciones durante 1980-1985 y de un ajuste con condiciones a partir de 1986. Para una explicación más detallada de ambos conceptos ver José R. López, Economic Crisis in Central America (por publicarse).

17. Debe admitirse que teóricamente, a través de un mecanismo indirecto la industria podría haber sido, sin embargo, afectada. Este sería el caso si el financiamiento externo (nueva deuda y donaciones) destinado a fines industriales, que sustituyó a la fuga de capital industrial durante el quinquenio, sólo hubiese compensado parcialmente dicha fuga. Con las estadísticas disponibles actualmente es imposible hacer una balanza de entrada/salida de divisas utilizadas por la industria en ambos países. No obstante, dos indicadores alternativos del mismo fenómeno son: el comportamiento de la presa de divisas, del cual no disponemos de información, y el porcentaje del financiamiento externo con fines industriales dentro del financiamiento externo total, del cual sólo contamos con alguna información. Este último punto será retomado más adelante.

18. Ello explica que a pesar de los aumentos notables de los precios en 1980, el incremento del precio de los productos importados a nivel doméstico haya sido menor.

19. En noviembre de 1984 se hicieron nuevos traslados que elevaron dicho porcentaje al 42%. Con la información disponible es muy difícil saber con exactitud en que medida dichos traslados afectaron a la industria. Hasta finales de 1985 continuaron en el mercado oficial: el 100% de importaciones de bienes de capital, las importaciones de materias primas utilizadas en producción de medicinas, fertilizantes, insecticidas, aceites y mantecas comestibles, trigo, sebo de res, petróleo, gasolina y gas licuado (ver Comunicado del Banco Central de Reserva de junio de 1985). La Cámara de Comercio e Industria interpretó tales medidas como el traslado de la casi totalidad de las materias primas al mercado paralelo (ver Comunicado de la Cámara de Comercio e Industria del 18 de junio de 1985).

20. Más adelante se retomará el problema de la devaluación. Sería interesante constatar si dicha corrección de precios fue mayor al monto de la devaluación.

21. Ver Juan A. Fuentes, "La integración económica centroamericana: nuevas perspectivas a partir de la turbulencia," Occasional Papers Series, No. 15, Latin American and Caribbean Center, Florida International University, 1986.

22. Ibid.
23. Ver Inforpress, No. 730 (12 de marzo de 1987).
24. Los dos últimos factores serán analizados más adelante. Los datos en que se basan las afirmaciones se encuentran en CEPAL, "Notas para el estudio de América Latina y el Caribe: Guatemala y El Salvador," México, 1985.
25. Ver CEPAL, "Notas para el estudio...."
26. La lista de los rubros autorizados se encuentra en Inforpress, Anuario de 1983.
27. Tales fondos, contrariamente a otros rubros de la asistencia económica estadounidense, están compuestos básicamente de donaciones y representan verdaderos subsidios a las economías. Los datos son tomados del General Accounting Office (GAO), "Providing Effective Economic Assistance to El Salvador and Honduras: A Formidable Task," Washington, D.C., 1985.
28. Ver GAO, "Providing Effective Economic Assistance...."
29. Asociación Salvadoreña de Industriales, Comunicado del 18 de junio de 1985. El reclamo es todavía más válido cuando se sabe que el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) autorizó un Fondo para la Recuperación Industrial en 1985; así como también la AID aprobó una línea especial de crédito para la industria manufacturera en 1984.
30. Aunque sí se deflatan tales montos por el nivel de la depreciación del tipo de cambio se observa un incremento menor. Ver CEPAL, "Notas para el estudio...."
31. Tal proceso culminó a inicios de 1986. Los organismos estadounidenses decidieron canalizar toda su ayuda a El Salvador a través de la tasa de mercado paralelo; y en Guatemala el FMI y los organismos privados impusieron como condición a la devaluación.
32. Un buen recuento de los sucesos que rodearon la discusión del impuesto se encuentra en Eugenio Rivera y Ana Sojo, "El perfil de la política económica en la década de los ochenta," en E. Rivera, A. Sojo y José R. López, Centroamérica: política económica y crisis (San José: DEI/ICADIS, 1987).
33. Para una presentación completa del paquete de ajuste estructural leer José R. López, "Los orígenes económicos de la crisis en Centroamérica," en E. Rivera, A. Sojo y José R. López, Centroamérica: política económica y crisis (San José: DEI/ICADIS, 1987).
34. Ver FMI, Balance of Payments Statistics 1986.
35. Ver Inforpress, No. 720 (18 de diciembre de 1986).
36. Ver Fuentes, "La integración económica centroamericana...."
37. Ver Inforpress, No. 720 (18 de diciembre de 1986).

38. Ver Análisis Económico, No. 631 (5 de febrero de 1987).

39. Recuerdese que en Guatemala ya en 1986 el alza de los precios alcanzó un 37.2% promedio.

40. Ver Inforpress, No. 730 (12 de marzo de 1987).

41. Por ejemplo, tomese el caso de las devaluaciones. Se ha discutido si éstas deben de responder a un tipo de cambio neutro respecto a la inflación internacional, como el ajuste de corto plazo lo sugiere; o a un sesgo cambiario que deliberadamente favorezca a las exportaciones, como el ajuste estructural parece indicarlo.