
LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN CENTRO-AMÉRICA: PERSPECTIVAS DEL AJUSTE A LA NUEVA POLÍTICA COMERCIAL REGIONAL

Fernando Rueda-Junquera*

I. INTRODUCCIÓN

El crecimiento industrial experimentado por los países centroamericanos bajo la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) comenzó a estancarse en los últimos años setenta, como un reflejo de la profunda crisis económica que se estaba iniciando en toda la región. Los programas de desregularización de los mercados y de liberalización comercial adoptados para superar esta crisis han llevado a cuestionar el modelo de integración y de industrialización regional de los años sesenta y setenta. Hubo un movimiento hacia una integración liderada por las fuerzas del mercado compatible con un enfoque del desarrollo dirigido hacia el exterior y con una estrategia de industrialización orientada hacia las exportaciones.

La revitalización del Mercado Común Centroamericano (MCCA) en los años noventa ha tenido lugar en circunstancias muy diferentes a aquellas existentes en 1960, cuando originalmente se formó (Guerra-Borges, 1988; De Alonso, 1994; Bulmer-Thomas, 1998; Rueda-Junquera, 1999). El viejo MCCA comenzó su existencia con la imposición de un arancel externo común (AEC) que elevó los niveles arancelarios medios. La ausencia de una base industrial significativa en la región supuso que el MCCA estaba condenado a ser desviador neto de comercio. Por el contrario, el nuevo MCCA ha sido lanzado con el compromiso de adoptar un AEC mucho más bajo que su predecesor y al mismo tiempo, existe un sector manufacturero doméstico en cada país miembro. En este contexto hay más posibilidades de que el nuevo proceso de integración regional pueda resultar creador neto de comercio. El menor AEC podrá inducir un incremento de las importaciones extrarregionales y el restablecimiento del área de libre comercio dentro de la región, permitirá la expansión de las importaciones intrarregionales.

Tras diversos problemas en los últimos años, los gobiernos centroamericanos se han comprometido a restablecer la unión aduanera para el año 2005. Si estos compromisos se cumplen, es posible que la potencial creación neta de comercio se materialice efectivamente. En ese caso el nuevo MCCA puede proporcionar importantes beneficios para la

industria manufacturera regional, tales como una mejor asignación de recursos y una producción más eficiente. En el corto plazo, sin embargo, la reasignación de los recursos manufactureros de las actividades de alto coste hacia aquellas otras donde se espera que el beneficio social neto sea mayor, puede dar lugar a delicados costes en términos de caída de la producción y del empleo.

El alcance de estos beneficios y costes dependerá del ajuste del patrón de especialización y comercio de manufacturas a los cambios de la política comercial regional. Este artículo presenta los resultados de un estudio empírico que evaluó ese ajuste. La estructura del resto del artículo es la siguiente: en primer lugar, la sección II esboza el marco teórico que sustenta el enfoque empírico adoptado en la investigación; a continuación, las secciones III y IV recogen respectivamente, la metodología y los resultados del estudio; y finalmente, la sección V incluye las principales conclusiones e implicaciones de política económica.

II. PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL Y PATRONES DE ESPECIALIZACIÓN Y COMERCIO DE MANUFACTURAS

El estado actual de la teoría del comercio internacional establece que no sólo las diferencias entre países dan lugar a flujos comerciales internacionales, sino también las similitudes entre los mismos. A partir de ello se predice la aparición de dos patrones posibles de especialización y comercio internacional de bienes manufacturados, el interindustrial y el intraindustrial. Mientras que el primero tiene lugar en industrias donde los socios comerciales difieren en sus condiciones de oferta, el segundo ocurre en industrias donde los socios comerciales tienen similares condiciones de demanda y de oferta.

Hasta hace poco la teoría neoclásica de la integración económica sugería que la formación de las uniones aduaneras

* Profesor de Economía de la Universidad de Burgos del Instituto de Estudios de Iberoamérica y Portugal de la Universidad de Salamanca.

ras llevaba solamente a una reasignación de los recursos del área integrada entre industrias, es decir, llevaba a un patrón de especialización interindustrial. Sin embargo, la evidencia empírica ha mostrado que la especialización y el comercio intraindustriales han aparecido en muchas de las experiencias de integración regional. Este hecho así como sus principales implicaciones de política económica en términos de los costes del ajuste y de los efectos distributivos son examinados a continuación.

Desde su identificación empírica en los estudios sobre los efectos de la creación de la Comunidad Económica Europea, el comercio intraindustrial ha estado tradicionalmente asociado con la integración económica. Teniendo en cuenta la evidencia documental y econométrica disponible, Greenaway (1989) concluye que ambos fenómenos están causalmente relacionados tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, pero señala que no hay un marco teórico claramente articulado y ampliamente aceptado que explique esta relación causal¹. El mismo autor argumenta que la integración económica entre países puede tender a estimular en mayor medida un patrón de especialización y comercio intraindustrial en aquellos casos donde los países que se integran tienen estructuras análogas de demanda y poseen industrias que trabajando en condiciones de rendimientos crecientes a escala, producen bienes similares pero diferenciados. En estas circunstancias, la integración económica puede originar un incremento de las rentas *per cápita*, que es un importante determinante de la demanda de las variedades de producto, y simultáneamente, puede favorecer la explotación de las economías de escala por parte de aquellas industrias que producen los bienes diferenciados.

El tipo de especialización internacional que surge tras la puesta en práctica de los proyectos de integración económica es importante a la hora de determinar el alcance del proceso de ajuste estructural y de sus efectos distributivos. Hay razones para suponer que los ajustes a los cambios de la política comercial pueden ser menos duros y los efectos en la distribución de la renta menos severos cuando los acuerdos de integración regional llevan predominantemente a una especialización intraindustrial (Richardson, 1989).

La reasignación de los recursos productivos tras la liberalización comercial intrarregional es probable que sea menos lesiva si la especialización intraindustrial prevalece sobre la interindustrial. La especialización interindustrial conlleva la reorganización de los recursos hacia las industrias en las que cada país miembro disfruta de una ventaja comparativa. En este proceso algunas industrias pueden desaparecer de algunos países miembros y ser trasladadas a otros donde los costes comparativos para esas industrias sean los más bajos del área integrada. En cambio, el ajuste estructural ligado a la especialización intraindustrial es relativamente menos costoso. En este caso, los países miembros tienen que correr solamente con el coste de eliminar algunas empresas de algunas industrias, sin tener que abandonar enteramente esas industrias.

También es probable que la especialización intraindustrial dé lugar a efectos distributivos menos dramáticos que la especialización interindustrial. Según la teoría neoclásica del comercio internacional, la disminución o eliminación de

las barreras comerciales modificará los precios de los factores productivos llevando a una redistribución de la renta de un factor a otro. En ausencia de compensación los propietarios del factor productivo escaso de un país experimentarán una pérdida como consecuencia de la caída del precio relativo de su factor productivo. Si no son capaces de compensar este cambio de sus rentas monetarias con la reducción del precio de los bienes de consumo, su situación se agravará aún más. Aunque el país en su conjunto ganará debido a un uso más eficiente de sus recursos, existirá la posibilidad de que un grupo de renta resulte perjudicado.

En cambio, se espera que los efectos distributivos de la especialización intraindustrial sean menos serios. Este tipo de especialización no viene acompañado de cambios en los precios de los factores productivos, y sus efectos de bienestar pueden ser mutuamente beneficiosos tanto para los productores como para los consumidores domésticos. En países con industrias caracterizadas por economías de escala y diferenciación de productos, los productores domésticos pueden explotar las economías de escala a través de la producción de menos variedades para un mercado regional ampliado, mientras que los consumidores domésticos pueden disfrutar del acceso a un mayor número de variedades en dicho mercado. Sin embargo, estas ganancias de bienestar no podrán ser completamente obtenidas si el mayor comercio intraindustrial es el resultado de un ineficiente reparto del mercado regional por parte de las empresas monopolísticas u oligopolísticas que operan en él a niveles subóptimos de escala y de producción.

En suma, costes de ajuste menores, efectos distributivos menos severos y mayor eficiencia productiva son algunos de los beneficios que los países participantes en programas de integración económica pueden obtener si basan dichos programas en una mayor especialización y comercio intraindustrial. Por esta razón, la promoción de este tipo de especialización y comercio en algunas industrias manufactureras se ha convertido en un objetivo central en muchos de los nuevos esfuerzos integracionistas acometidos en América Latina. Éste fue, por ejemplo, el caso del enfoque sectorial de la integración argentino-brasileña en la segunda mitad de los años ochenta.

III. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

Tras las recientes reducciones unilaterales del AEC existe cierta incertidumbre acerca del futuro funcionamiento del nuevo MCCA como una unión aduanera. Algo que parece seguro, sin embargo, es que en el nuevo programa de integración el patrón regional de especialización y comercio de

1. La teoría tradicional de las uniones aduaneras se basa en modelos de comercio 2x2x3, es decir, en modelos con dos productos, dos factores de producción y tres países. Este marco teórico no puede incorporar fácilmente los componentes típicos de los modelos de comercio intraindustrial, tales como la preferencia por la diversidad, las imperfecciones del mercado y los productos múltiples. Esto es una importante razón para explicar la dificultad de establecer un punto de referencia teórica claramente articulado que relacione la formación de las uniones aduaneras con el comercio intraindustrial.

manufacturas experimentará significativas alteraciones. La nueva política comercial diseñada para promover la liberalización comercial está dando lugar a cambios en los flujos comerciales intra- y extrarregionales que inducirán un ajuste en el sector manufacturero centroamericano. La reasignación de los recursos manufactureros tendrá lugar entre subsectores industriales (el ajuste interindustrial) y en algunos casos, podría ocurrir únicamente entre empresas dentro del mismo subsector (el ajuste intraindustrial).

El alcance de estos cambios en el patrón de especialización y comercio dependerá básicamente de dos factores: de la relativa importancia del mercado regional y mundial para cada subsector manufacturero, y del potencial subsectorial para una especialización inter/intraindustrial en esos dos mercados. Para evaluar estos dos factores se realizó un estudio empírico siguiendo la metodología propuesta por Rueda-Junquera (1999: cap. III), que conlleva la obtención de hojas de balance sectorial para cada país centroamericano y el cálculo de dos grupos de ratios relevantes. Se cree que es la primera vez que las mencionadas hojas de balance sectorial han sido obtenidas para años recientes para los cinco países centroamericanos. Asimismo, la investigación empírica basada en los ratios que estiman la situación competitiva inter- e intraindustrial de los subsectores manufactureros, actualiza y completa los trabajos de Willmore (1972 y 1974), Cline y Rapoport (1978) y Balassa (1979).

El estudio empírico se inició con la obtención de hojas de balance sectorial para todos los miembros del MCCA. En ellas se integraron los datos de producción y de comercio en una base comparable: las agrupaciones de productos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme, Revisión n° 2 (CIIU-2). Estas hojas de balance identificaron las fuentes de la oferta manufacturera (producción doméstica e importaciones intra/extrarregionales) y el origen de la demanda manufacturera (consumo doméstico aparente y exportaciones intra/extrarregionales).

A partir de fuentes estadísticas domésticas (MEDE, 1991a y 1991b), regionales (SIECA, a, b, c y 1981) e internacionales (UN, a; UNIDO, 1994), y a partir del establecimiento de un cuadro de correspondencia entre los sistemas de clasificación en los que las estadísticas de producción y de comercio estaban registradas², una hoja de balance conteniendo los mismos veinte subsectores manufactureros de la CIIU-2 fue construida en todos los países para 1978 y para cada año del período 1987-1992. Se eligió este período temporal porque 1987 fue el primer año en el que el comercio intracentroamericano comenzó a incrementarse de un modo estable tras su colapso en los primeros años ochenta, y porque 1992 fue el último año para el que los datos requeridos estuvieron disponibles en el momento de la investigación. El hecho de que a lo largo de este período la región mostrara una recuperación sostenida de su comercio intrarregional permitió valorar cómo la reactivación de la integración regional afectó al patrón regional de especialización y comercio de manufacturas. En algunas ocasiones también se tuvo en cuenta un año adicional—el de 1978— para poder hacer comparaciones con el período previo a la crisis de los años ochenta.

Una vez que se construyeron las hojas de balance sectorial, se pudieron obtener dos grupos de ratios relevantes.

El primero de ellos determinó a partir de cada una de las hojas de balance la importancia relativa del mercado regional y mundial para los subsectores manufactureros de cada país. Este primer grupo comprendió cuatro ratios: dos midieron respectivamente, la proporción de la oferta manufacturera total importada del MCCA y del Resto del Mundo (RDM), y los otros dos calcularon respectivamente, la proporción de la producción doméstica exportada al MCCA y al RDM. En cada país se obtuvieron estos cuatro ratios tanto sectorial como subsectorialmente para 1978 y para todos los años del período de 1987-1992.

El segundo grupo de ratios evaluaron la situación competitiva inter- e intraindustrial de los diferentes subsectores manufactureros en los mercados regional y mundial. Para estimar la competitividad interindustrial se usó el enfoque de las ventajas comparativas reveladas (GREENAWAY y MILNER, 1993). Entre los índices de ventajas comparativas reveladas (VCR) existentes, se seleccionaron dos versiones alternativas de un ratio de exportaciones netas: la propuesta por HARKNESS (1978) y la sugerida por UNIDO (1982)³. La primera, un ratio de exportaciones netas deflactado por la producción doméstica, fue calculada a nivel de tres dígitos de la CIIU-2 para todos los años en los que las hojas de balance sectorial fueron construidas. La segunda, un ratio de exportaciones netas deflactado por el comercio total, fue obtenida a nivel de cuatro dígitos de la CIIU-2 para el valor promedio del comercio en el período 1990-1992.

Los niveles de comercio intraindustrial en Centroamérica fueron medidos empleando la metodología establecida por GRUBEL y LLOYD (1975), que es la más comúnmente usada en la literatura. Para cada país se calcularon dos índices GRUBEL-LLOYD (GL) de comercio intraindustrial: un índice GL global para el sector manufacturero agregado y un índice GL para cada uno de los subsectores de dicho sector manufacturero⁴. El primero fue derivado para una

2. Mientras que las estadísticas de producción estaban registradas según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme, Revisión n° 2 (CIIU-2), las estadísticas de comercio de las Naciones Unidas estaban registradas según la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional, Revisión n° 2 (CUCI-2). Como los dos sistemas de clasificación eran diferentes, se necesitó organizar los datos de producción y de comercio en una base comparable. El cuadro establecido para convertir las categorías de la CUCI-2 a las veinte categorías de la CIIU-2 se presenta en RUEDA-JUNQUERA (1999: apéndice III.1).

3. Estos dos índices de VCR representan la participación de las exportaciones netas del correspondiente subsector en el valor bruto de su producción en un caso, y en su comercio total en el otro caso. Estos índices toman respectivamente, las siguientes formas:

$$IVCR_{st} = (X_{st}^j - M_{st}^j) / Q_{st}^j$$

$$IVCR_{st} = (X_{st}^j - M_{st}^j) / (X_{st}^j + M_{st}^j)$$

donde

$IVCR_{st}$ = índice de ventajas comparativas reveladas del subsector s del país i en su comercio con el grupo de socios j en el año t

X_{st}^j = valor de las exportaciones f.o.b. del subsector s del país i al grupo de socios comerciales j en el año t

M_{st}^j = valor de las importaciones c.i.f. del subsector s del país i procedentes del grupo de socios comerciales j en el año t

Q_{st}^j = valor bruto de la producción del subsector s del país i en el año t

4. En el caso de un subsector manufacturero individual, el índice de GL mide la participación del comercio intraindustrial de ese subsector en el comercio subsectorial total del país. En el caso del sector manufactu-

industria manufacturera consistente de veinte ramas (para 1978 y para cada año del período 1987-1992) y para otra integrada por ochenta y una ramas (para el valor promedio del comercio total del período 1990-1992). El índice GL a nivel subsectorial fue calculado para grupos CIU-2 a tres dígitos (en cada año del período 1987-1992) y a cuatro dígitos (para el comercio medio del período 1990-1992).

IV. RESULTADOS DEL ESTUDIO

La discusión de los resultados más relevantes de la investigación empírica está organizada en dos partes que examinan respectivamente, los resultados de la importancia relativa del comercio intra- y extrarregional de manufacturas, y los índices de VCR y de GL obtenidos. Los resultados completos de la investigación están recogidos en RUEDA-JUNQUERA (1999: cuadros III.3-III.12).

1. Relevancia del comercio intra- y extrarregional

Durante el período analizado el comercio intrarregional ha tenido una limitada importancia para el sector manufacturero centroamericano. Se observa que para el correspondiente año base³ menos del 4 por ciento de la oferta manufacturera total de cada país es proporcionada por las importaciones procedentes del MCCA (*ibid.*: cuadro III.3), mientras que alrededor de un tercio de la misma es con la excepción de El Salvador⁶, proporcionada por las importaciones procedentes del RDM, una cifra alta para los estándares latinoamericanos (*ibid.*: cuadro III.4). Esta limitada relevancia del mercado regional se ve confirmada cuando se examina la proporción de la producción doméstica total vendida en dicho mercado. En el año base esta proporción varía de un máximo del 10,3 por ciento en Guatemala a un mínimo del 1,4 por ciento en Honduras (*ibid.*: cuadro III.5).

El alcance de la dependencia de la oferta manufacturera de las importaciones procedentes del RDM no es el mismo para todos los subsectores. Hay ocho en los que esa dependencia es menos intensa. En estos subsectores las importaciones extrarregionales en el año base representan menos del 15 por ciento de la oferta total en casi todos los países (*ibid.*: cuadro III.4). Los ocho subsectores de la CIU-2 son el 311/2 (productos alimenticios), el 313 (bebidas), el 314 (tabaco), el 322/4 (ropa y calzado), el 323 (productos de cuero), el 331 (productos de madera), el 332 (muebles) y el 361/2/9 (productos minerales no metálicos)⁷. La mayoría de ellos producen bienes de consumo simples que comenzaron a ser obtenidos domésticamente tras la aplicación de la estrategia de ISI en los años sesenta. La dependencia de las importaciones extrarregionales en el resto de los subsectores es mucho mayor. En dos de ellos, el 382 (maquinaria no eléctrica) y el 384/5 (material de transporte), la proporción de la oferta total procedente del RDM es excepcionalmente alta en los cinco países, del 85 al 95 por ciento.

Cuando se considera el mercado mundial como mercado de exportación, es posible identificar cinco subsectores para los que este mercado tiene cierta importancia como fuente de demanda. Estos subsectores son los úni-

cos que tienen un ratio de producción doméstica exportada al RDM mayor del 10 por ciento para la mayoría de los países en sus respectivos años base (*ibid.*: cuadro III.6). Los cinco subsectores de la CIU-2 son el 311/2 (productos alimenticios), el 321 (textiles), el 322/4 (ropa y calzado), el 331 (productos de madera) y el 332 (muebles). Entre el resto de los subsectores, tres merecen ser mencionados, el 371/2 (metales básicos) en Honduras, el 355 (productos de caucho) en Costa Rica y el 390 (otras manufacturas) en Guatemala. Ellos poseen las más altas proporciones de producción doméstica —el 60,5, el 51 y el 41,8 por ciento, respectivamente— vendida en el mercado mundial. Solamente el caso del subsector 355 en Costa Rica es significativo, ya que los altos porcentajes en los otros dos casos son debidos a niveles relativamente modestos de exportaciones extrarregionales y de producción doméstica⁸.

El análisis sectorial y subsectorial de los cuatro ratios calculados revela una falta de importancia relativa del comercio regional para la industria manufacturera centroamericana. Este resultado sugiere que durante los años base del estudio algunas barreras no arancelarias (BNAs) han continuado siendo muy importantes. Las principales BNAs que impiden el comercio intrarregional de manufacturas incluyen las restricciones del comercio acordadas entre los productores domésticos de diferentes países, los acuerdos restrictivos entre productores y distribuidores, la legislación regional concediendo preferencia a los productores domésticos

roero agregado, el índice de GL se convierte en una medida resumen del comercio intraindustrial. Adopta la forma de una media ponderada de los índices de GL de los subsectores, en la que se usa como ponderación el tamaño del comercio total de cada subsector en relación al comercio total del sector manufacturero. Los índices GL para un subsector manufacturero individual y para el sector manufacturero agregado se expresan respectivamente, como:

$$ICII \bar{y}_{st} = [(X \bar{y}_{st} + M \bar{y}_{st}) - X \bar{y}_{st} - M \bar{y}_{st}] / (X \bar{y}_{st} + M \bar{y}_{st})$$

$$y \quad ICII \bar{y}_{mt} = \left[\sum_{s=1}^n (X \bar{y}_{st} + M \bar{y}_{st}) \cdot \sum_{s=1}^n X \bar{y}_{st} - M \bar{y}_{st} \right] / \sum_{s=1}^n (X \bar{y}_{st} + M \bar{y}_{st})$$

donde

$ICII \bar{y}_{st}$ = índice de comercio intraindustrial del subsector s del país i en su comercio con el grupo de socios j en el año t

$ICII \bar{y}_{mt}$ = índice de comercio intraindustrial del sector manufacturero agregado m del país i en su comercio con el grupo de socios j en el año t (n denota el número de subsectores considerados)

$X \bar{y}_{st}$ = valor de las exportaciones f.o.b. del subsector s del país i al grupo de socios comerciales j en el año t

$M \bar{y}_{st}$ = valor de las importaciones c.i.f. del subsector s del país i procedente del grupo de socios comerciales j en el año t

5. El análisis de los cuatro ratios que estimaron la importancia relativa del comercio intra- y extrarregional se centró en tres años: 1978, 1987 y el último año disponible en cada país (1989 en Nicaragua, 1990 en Guatemala, 1991 en El Salvador y Honduras y 1992 en Costa Rica). Este último año se tomó como el año base para cada país y se comparó con 1987 para examinar cómo la recuperación del comercio intrarregional iniciada en ese año afectó a los ratios, y con 1978 para observar cómo los ratios evolucionaron en relación a sus niveles previos a la crisis de los años ochenta.

6. En el caso de El Salvador la dependencia de las importaciones extrarregionales persiste, pero el porcentaje importado del RDM es algo menor, el 19,6 por ciento.

7. En los subsectores 313 y 361/2/9 las empresas centroamericanas no son particularmente vulnerables a un proceso de liberalización comercial, ya que disfrutaban de una considerable "protección natural" debido a los altos costes de transporte internacional.

8. Véanse las hojas de balance sectorial correspondientes a estos tres países en Rueda-Junquera (1997: 254-255 y 258-261).

para suministrar el mercado local, así como los impuestos selectivos de consumo, los altos costes del transporte y los retrasos en las aduanas.

Estas BNAs son las responsables de la mayoría de las distorsiones existentes en el comercio intrarregional. Entre ellas, hay una que merece la pena ser comentada. Como las BNAs tienden a recaer fuertemente en los subsectores que explican la mayor parte de la producción manufacturera, el comercio intrarregional en el año base está insuficientemente representado en aquellos subsectores que son importantes en términos de producción y excesivamente representado en aquellos subsectores que son de menor importancia en la producción regional (*ibid.*: cuadro III.7).

Esta relación casi inversa entre la importancia de un subsector en la producción manufacturera regional y su importancia en el comercio intrarregional, se observa claramente en el subsector 31 (alimentos, bebidas y tabaco). Este subsector explica alrededor de la mitad de la producción manufacturera en todos los países centroamericanos para sus respectivos años base, pero representa con la excepción de Costa Rica, menos del 20 por ciento del total de las exportaciones intrarregionales de estos países (en Costa Rica el porcentaje es del 27,4 por ciento). En cambio, para el mismo año base el subsector 35 (productos químicos, petróleo, caucho y productos plásticos) explica entre el 14 y el 21 por ciento del total de la producción doméstica y entre el 26 y el 47 por ciento del total de las exportaciones intrarregionales. En los cinco países este subsector 35 tiene una participación en las exportaciones intrarregionales del doble con respecto a su participación en la producción doméstica.

2. Potencial para la especialización inter- e intraindustrial

Las estimaciones del índice global de GL indican que la especialización interindustrial predomina en el comercio extrarregional de manufacturas de todos los países centroamericanos (*ibid.*: cuadro III.8). En relación a 1978 el nivel del comercio intraindustrial de los cinco países en su comercio extrarregional aumenta en el período de 1987-1992, pero ese nivel nunca llega a ser significativo. El valor más alto del índice del GL en ese período es de 0,29. Esta escasa relevancia del comercio intraindustrial refleja la baja participación de las manufacturas en las exportaciones de la región. Aunque en los últimos años hubo un importante incremento de las exportaciones no tradicionales a los mercados de fuera de la región, los productos agropecuarios han explicado la mayor parte de ese incremento.

La especialización intraindustrial es sólo importante en el comercio intrarregional de manufacturas y más específicamente en los patrones de comercio de los países centroamericanos relativamente más desarrollados, esto es Costa Rica, El Salvador y Guatemala (*ibid.*: cuadro III.8). En promedio, alrededor del 65-70 por ciento del comercio intrarregional de manufacturas de estos tres países durante el período de 1987-1992 es de tipo intraindustrial. Por el contrario, en el caso de Honduras ese porcentaje está siempre por debajo del 37 por ciento y en el caso de Nicaragua, no excede, con la excepción de 1989 y 1990⁹, el 48 por ciento. En general, todos estos resultados corroboran la hipótesis

de que el comercio intraindustrial tiene lugar entre países con un nivel similar de desarrollo, estando la magnitud de ese comercio intraindustrial positivamente correlacionada con los niveles de renta *per cápita* de los países implicados.

Con el propósito de conocer mejor el patrón regional de especialización y comercio de manufacturas, los índices de VCR y de GL se calcularon a nivel de tres y cuatro dígitos de la CIIU-2 para cada miembro del MCCA. Los índices obtenidos a nivel de tres dígitos distinguieron entre el comercio intra- y extrarregional, mientras que aquellos computados a nivel de cuatro dígitos se derivaron para el comercio exterior total.

Los índices significativos de VCR permiten identificar aquellos subsectores manufactureros con potencial para una especialización interindustrial. En el comercio extrarregional los subsectores identificados a nivel de tres dígitos de la CIIU-2 son el 311/2 (productos alimenticios) y el 322/4 (ropa y calzado) en la mayoría de los países, y el 331 (productos de madera) en Honduras (*ibid.*: cuadro III.9). En el caso del comercio intrarregional los subsectores con aparente competitividad interindustrial son más heterogéneos y están concentrados en su mayor parte en Costa Rica, El Salvador y Guatemala. Estos subsectores son: el 321 (textiles) en El Salvador, el 323 (productos de cuero) en Costa Rica, el 341 (productos de papel) en El Salvador, el 351/2/6 (productos químicos y plásticos) en Guatemala, el 355 (productos de caucho) en Costa Rica y Guatemala, el 371/2 (metales básicos) en Costa Rica y Nicaragua, y el 383 (maquinaria eléctrica) en Costa Rica. La identificación del subsector 371/2 en Costa Rica y Nicaragua debe de ser observada con precaución porque en las hojas de balance sectorial derivadas para estos dos países las exportaciones totales de este subsector son mayores que su producción doméstica¹⁰. Esta incongruencia¹¹ puede cuestionar la fiabilidad de la identificación de este subsector.

Aunque los índices de VCR a nivel de cuatro dígitos de la CIIU-2 no distinguen entre el comercio intra- y extrarregional, es razonable asumir que están detectando básicamente la competitividad interindustrial en el comercio con el RDM (*ibid.*: cuadro III.10). La razón para hacer este supuesto radica en el hecho de que, con la excepción de los subsectores 3212, 3213 y 3412, el resto de los subsectores con índices significativos de VCR pertenecen a los mismos grupos de tres dígitos de la CIIU-2 identificados para el comercio extrarregional (esto es, el 311/2, el 322/4 y el 331).

Los países centroamericanos disfrutaron de competitividad internacional en subsectores manufactureros intensivos en recursos naturales y en mano de obra. Diecisiete de los veintidós índices significativos de VCR al nivel de cuatro

9. El hecho de que el índice global de GL para 1989 y 1990 alcance inesperadamente valores altos (0,74 y 0,65, respectivamente) para Nicaragua —un país con una industria manufacturera virtualmente colapsada en esos años—, puede ser debido a un sesgo de agregación que sobrestime el nivel del comercio intraindustrial.

10. Véanse los cuadros IV.A.1 y IV.A.5 en Rueda-Junquera (1997: 254-555 y 262).

11. Esta incongruencia puede ser debida a deficiencias en los procedimientos de registro de los datos o a diferencias en las prácticas estadísticas nacionales relacionadas con la valoración y la clasificación de los datos de producción y comercio.

dígitos de la CIIU-2 se encuentran en cinco subsectores de productos alimenticios: el 3111 (carne) y el 3113 (frutas y legumbres) identificados para tres países, el 3114 (pescado y crustáceos) y el 3118 (azúcar) identificados para los cinco países, y el 3121 (productos alimenticios diversos) identificado para un único país. Los otros índices significativos de VCR corresponden a cinco subsectores: el 3212 (artículos confeccionados con materiales textiles) y el 3213 (tejidos de punto) en El Salvador, el 3220 (prendas de vestir) en Costa Rica, el 3319 (productos de madera y corcho, n.e.p.) en Honduras y el 3412 (envases y cajas de papel y cartón) en El Salvador. Los resultados correspondientes a los subsectores 3212, 3213 y 3220 sugieren una potencial complementariedad entre El Salvador y Costa Rica, con el primero especializándose en textiles y el último en prendas de vestir.

Nicaragua es el país con menos subsectores que revelan competitividad interindustrial tanto al nivel de tres como de cuatro dígitos de la CIIU-2. Dadas sus dificultades políticas y económicas en el período analizado, no es sorprendente que los índices de VCR resulten ser significativos en escasas ocasiones¹². Esto no quiere decir que Nicaragua no pueda desarrollar ventajas comparativas en el futuro, sino que el comportamiento de sus exportaciones en el período examinado no proporciona un indicador útil de los subsectores en los que el país puede llegar a ser competitivo.

Merece la pena observar que el patrón de ventajas comparativas revelado en el comercio con el MCCA es diferente de aquel revelado en el comercio con el RDM. En el futuro ambos patrones deberían tender a ser más similares. En el viejo MCCA el alto AEC hizo posible que un mismo subsector manufacturero tuviera una ventaja comparativa en el comercio intrarregional y una desventaja comparativa en el comercio extrarregional. En el nuevo MCCA esto es menos probable que ocurra debido al menor AEC adoptado y al proceso de liberalización comercial iniciado. El coste de oportunidad de promover subsectores que no pudieran competir más allá del mercado regional sería muy alto. Por esta razón, los subsectores identificados con ventajas comparativas en el comercio con el RDM tienen las mejores perspectivas de disfrutar de una competitividad interindustrial en el nuevo marco creado por la creciente liberalización comercial.

Por lo que se refiere a los subsectores manufactureros con potencial para una especialización intraindustrial, éstos se pueden identificar por medio de los índices significativos de GL calculados al nivel de tres y cuatro dígitos de la CIIU-2. En general, los resultados de la identificación al nivel de tres dígitos (*ibid.*: cuadro III.11) confirman los obtenidos del cálculo del índice global de GL para el sector manufacturero agregado, así como los derivados de la identificación subsectorial al nivel de cuatro dígitos. Todos ellos corroboran que el comercio intraindustrial de manufacturas es un fenómeno que aparece exclusivamente en el comercio intrarregional y especialmente en los flujos comerciales entre Costa Rica, El Salvador y Guatemala.

La identificación de los subsectores al nivel de cuatro dígitos de la CIIU-2 no es sólo más precisa, sino también mucho más fiable. En este caso se reduce sustancialmente el potencial sesgo de agregación en la medida del comercio

intraindustrial. El análisis de los subsectores identificados en los cinco países revela que Costa Rica, El Salvador y Guatemala presentan la mayor diversificación en su comercio intraindustrial (*ibid.*: cuadro III.12). Casi todos los subsectores con un nivel significativo de comercio intraindustrial, treinta de un total de treinta y cuatro, pertenecen a estos tres países.

La mayoría de las industrias identificadas al nivel de cuatro dígitos de la CIIU-2 producen bienes de demanda final, que básicamente son manufacturas no tradicionales promovidas tras la formación del MCCA. El mayor alcance del comercio intraindustrial en los bienes de consumo final sugiere que la hipótesis de que el comercio intraindustrial está determinado por la diferenciación de productos y las economías de escala es aplicable para explicar este tipo de comercio en Centroamérica. Por otro lado, el hecho de que una gran parte del comercio intraindustrial sea debido a industrias no tradicionales vinculadas al MCCA, muestra la relevancia de la integración regional para fomentar el desarrollo industrial sobre la base de una especialización intraindustrial.

Entre las industrias identificadas, hay diez que son comunes a por menos dos de los tres países que tienen los niveles más altos de comercio intraindustrial (*ibid.*: cuadro III.12). Es razonable asumir que estas industrias son las que tienen el mayor potencial para lograr una especialización intraindustrial. Las diez industrias de la CIIU-2 son las siguientes: la 3121 (productos alimenticios diversos), la 3211 (hilado, tejido y acabado de textiles), la 3220 (prendas de vestir), la 3419 (productos de madera y corcho, n.e.p.), la 3522 (productos farmacéuticos y medicamentos), la 3523 (preparados de limpieza y cosméticos), la 3551 (neumáticos y cámaras), la 3560 (productos plásticos, n.e.p.), la 3620 (productos de vidrio) y la 3720 (industrias básicas de metales no ferrosos).

La efectiva materialización de este potencial de especialización intraindustrial dependerá de la capacidad de esas diez industrias para llevar a cabo una reestructuración productiva en el marco del nuevo proyecto de integración regional. Esto es claro, por ejemplo, en los casos de las industrias textiles y de neumáticos. La existencia de comercio intraindustrial en estas industrias no ha implicado necesariamente la presencia de una genuina especialización intraindustrial. Las empresas que operan en estas industrias han estado caracterizadas por su exceso de capacidad y por su desmesurada diversificación en los tipos de bienes producidos¹³. Esta situación ha impedido que las empresas alcancen el grado de especialización necesario para una producción eficiente. El nuevo

12. Las razones medioambientales también explican el pobre comportamiento de la industria manufacturera nicaragüense. Este es el caso de la empresa de insecticidas establecida a comienzos de los sesenta bajo el Régimen de las Industrias de Integración. El principal producto de esta empresa, el toxafeno, se dejó de demandar debido a los serios problemas de contaminación causados por este insecticida (CEPAL, 1990: 261-286).

13. La expansión del comercio intraindustrial tras la formación del MCCA ocurrió sin que los países miembros implicados hubieran experimentado una auténtica especialización intraindustrial. Un clara ilustración de esto fue la industria de neumáticos, donde se establecieron dos empresas con exceso de capacidad (Gran Industria de Neumáticos Centroamericanos S.A., GINSA en Guatemala y *Firestone* en Costa Rica) para servir a todo el mercado regional con las mismas variedades de producto. Evidencia adicional de esta ausencia de especialización intraindustrial se puede encontrar en Willmore (1974).

programa de integración puede, por medio del proceso de liberalización comercial¹⁴, conducir a una mayor racionalización de la producción de estas industrias.

En resumen, los resultados del estudio empírico señalan que en Costa Rica, El Salvador y Guatemala (esto es, en los países centroamericanos relativamente más desarrollados), la especialización interindustrial predomina en su comercio extrarregional de manufacturas, mientras que la especialización intraindustrial es relativamente más importante —índices de GL de 0,65 y 0,70— en su comercio intrarregional de bienes manufacturados. Por el contrario, en Honduras y Nicaragua (esto es, en los países centroamericanos relativamente menos desarrollados), la especialización interindustrial es dominante en su comercio bilateral tanto con el RDM como con el MCCA. Los subsectores de la CIU-2 que revelan un mayor potencial para una especialización interindustrial son industrias intensivas en recursos naturales y en mano de obra, mientras que los subsectores que muestran un mayor potencial para una especialización intraindustrial corresponden a industrias que producen en su mayor parte bienes de demanda final.

V. CONCLUSIONES

Aunque la metodología empleada en el estudio contribuye a ofrecer una visión más precisa de las condiciones de producción y de comercio del sector manufacturero centroamericano, tiene ciertas limitaciones en su capacidad predictiva. Los índices de VCR y de GL son sólo una aproximación a la situación competitiva inter- e intraindustrial de los subsectores manufactureros analizados. Los índices de VCR no incorporan ninguna hipótesis sobre la causa de la aparente competitividad detectada. Asimismo, la carencia de una teoría de comercio intraindustrial suficientemente formalizada lleva a que sea muy difícil estar seguro sobre los factores determinantes que subyacen tras los índices GL calculados. En estas circunstancias, los resultados de la investigación empírica y las conclusiones derivadas de ellos han de ser consideradas como una primera valoración indicativa del potencial impacto de la nueva política comercial regional en el patrón de especialización y comercio de manufacturas de cada país miembro del MCCA.

Los resultados obtenidos sobre el comercio intrarregional de productos manufacturados sugieren que la supresión de las BNAs identificadas en el estudio es un paso esencial para impulsar de un modo sostenido este comercio. Aunque en los últimos años se ha hecho un considerable esfuerzo para reducir esas BNAs, todavía es necesario tomar medidas. Por ejemplo, los gobiernos centroamericanos precisan adoptar una política de competencia destinada a eliminar las prácticas oligopolísticas entre los productores domésticos y las prácticas restrictivas entre los productores y los distribuidores.

La relevancia del mercado regional para el sector manufacturero centroamericano se puede potenciar no sólo suprimiendo las BNAs al comercio intrarregional de productos acabados, sino también liberalizando el comercio intrarregional de insumos, especialmente el de materias primas y el

de algunos servicios. Un mercado regional para tales insumos podría generar un importante ahorro de costes para las empresas. Muchos de los subsectores mejor colocados para enfrentar la liberalización comercial son industrias procesadoras de materias primas. Estos subsectores podrán prosperar si las empresas disminuyen sus costes a medida que se intensifica la reducción arancelaria. Una genuina liberalización del comercio intrarregional de materias primas proporcionaría una oportunidad para que esas empresas redujesen sus costes al poder comprar las materias primas del suministrador regional más barato. Los costes de otros insumos actualmente no transados intrarregionalmente también podrían reducirse si tales insumos fuesen comerciados libremente dentro del mercado regional. Este podría ser, por ejemplo, el caso de la electricidad, el agua, el gas y los servicios financieros.

El fortalecimiento del mercado regional en los términos indicados puede ayudar a incrementar las exportaciones de muchas empresas manufactureras. Sin embargo, esto no será suficiente para la mayoría de las pequeñas y medianas empresas que apenas están acostumbradas a exportar sus productos. El sector manufacturero de Centroamérica se caracteriza por el predominio de este tipo de empresas que explican una alta proporción del empleo industrial, pero solamente una modesta parte del comercio intra- y extrarregional de manufacturas. Como las grandes empresas ya se dedican a exportar y la creación de las mismas lleva tiempo, una manera de promover las exportaciones dentro y fuera de la región es inducir a las pequeñas y medianas empresas a que comiencen a exportar o a que expandan sus exportaciones. En este sentido es esencial ocuparse de las necesidades de estas empresas en áreas tales como el acceso a la tecnología, el crédito para maquinaria y la información sobre mercados. De este modo, se proporcionaría una oportunidad para que este tipo de empresas se expusiera a los mercados de exportación.

A nivel regional el problema de la reasignación de los recursos productivos tras la liberalización comercial será menos serio si los cambios estructurales en el sector manufacturero tienden a ser de naturaleza intraindustrial. Los resultados de la investigación indican que esto es más probable que ocurra entre Costa Rica, El Salvador y Guatemala. Sería deseable que la consolidación del nuevo programa de integración regional pudiera conducir a una mayor especialización intraindustrial que beneficiase a todos los países centroamericanos. Esto requeriría adoptar políticas que permitiesen a Honduras y Nicaragua alcanzar niveles de renta *per cápita* y de diversificación industrial, a los que la producción y la demanda de productos manufacturados fuesen comparables a la de los otros tres países relativamente más desarrollados. De esta manera se favorecería la especialización intraindustrial de manufacturas dentro del mercado regional.

14. Los altos niveles del AEC de los años sesenta contribuyeron a reducir la competencia de precios en industrias imperfectamente competitivas. Éste fue un importante factor que impidió que las empresas alcanzaran el grado de especialización intraindustrial necesaria para una producción eficiente.

Será, pues, necesario atender las necesidades específicas de las empresas manufactureras de las economías más débiles. La mejora de la infraestructura física y social de Honduras y Nicaragua junto con los programas de capacitación para los trabajadores y directivos de estos dos países son algunas de las áreas hacia las que las instituciones regionales podrían dirigir su asistencia financiera y técnica. Asimismo, una efectiva eliminación de las BNAs al comercio intrarregional de materias primas y de manufacturas contribuiría a fomentar su desarrollo industrial a partir de sus recursos naturales. En estos dos países se podrían promover complejos industriales tales como una industria integrada de pulpa y papel basada en los productos forestales o un complejo químico integrado verticalmente con varios productos forestales (como, por ejemplo, las resinas).

La experiencia anterior con la industrialización sustitutiva de importaciones y la más reciente con la industrialización orientada hacia las exportaciones indican que el futuro desarrollo industrial de Centroamérica debe dirigirse tanto hacia el mercado regional como hacia el mercado mundial. En este contexto, el nuevo programa de integración económica lanzado a principios de los años noventa será un adecuado medio para el proceso de industrialización regional siempre y cuando sea concebido como complementario a la inserción de los países centroamericanos en la economía mundial. Este modelo de integración económica puede proporcionar tanto mecanismos de demanda como de oferta para desarrollar una estructura industrial regional capaz de sustituir eficientemente importaciones extrarregionales y de exportar competitivamente manufacturas al RDM.

Por el lado de los mecanismos de demanda, la expansión de la demanda doméstica por medio de la integración regional es una base fundamental para la industrialización de Centroamérica. El hecho de que en el nuevo programa de integración el mercado regional esté sujeto a un menor grado de protección arancelaria común que en el pasado, puede ayudar a promover la eficiencia industrial. Sin embargo, este efecto positivo puede perderse si las BNAs al comercio intrarregional de manufacturas no son completamente eliminadas y si las recientes reducciones del AEC no son conducidas dentro de un marco multilateral; esto es, si el mercado regional ampliado no llega a ser efectivamente una unión aduanera.

Por el lado de los mecanismos de oferta, el nuevo programa de integración regional puede contribuir a mejorar las fuentes de competitividad de las exportaciones no tradicionales de los países centroamericanos, basadas en los recursos naturales no procesados y en la mano de obra no cualificada. La cooperación regional en campos como la capacitación de la fuerza laboral y la mejora de la infraestructura de ciencia y tecnología puede facilitar la aplicación del progreso técnico a las actividades intensivas en recursos naturales y en mano de obra. De este modo será posible desarrollar industrias manufactureras competitivas que produzcan bienes con mayor valor añadido.

Si este nuevo programa de integración regional pretende perdurar en el tiempo, debe no sólo generar un marco que haga mejorar la eficiencia en la asignación de los recursos productivos, sino que, además, debe de hacer que ese

marco sea percibido como equitativo por todos los países miembros. Si no se toman medidas adicionales, es casi inevitable que las empresas industriales de los países centroamericanos relativamente más desarrollados disfrutaran de los mayores beneficios originados por la liberalización comercial y por la consolidación del nuevo MCCA.

VI. BIBLIOGRAFÍA

- BALASSA, Bela (1979): "Intra-Industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy". En: Herbert Giersch (ed.): *On the Economics of Intra-Industry Trade*. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- BULMER-THOMAS, Victor (ed.) (1998): *Integración regional en Centroamérica*. San José: FLACSO-SSRC.
- CEPAL (Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe) (1990): "Reconversión industrial en Centroamérica: Diagnósticos de las ramas industriales". En: *Revista de la Integración y el Desarrollo de Centroamérica*, 47, julio-diciembre, 173-366.
- CLINE, William R. y Alan I. RAPOPORT (1978): "Industrial Comparative Advantage in the Central American Common Market". En: William R. Cline y Enrique Delgado (eds.): *Economic Integration in Central America*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- DE ALONSO, Irma T. (ed.) (1994): *Trade, Industrialization, and Integration in Twentieth-Century Central America*. Westport: Praeger.
- GREENAWAY, David (1989): "Regional Trading Arrangements and Intra-Industry Trade: Evidence and Policy Issues". En: David Greenaway, Thomas Hyclak y Robert J. Thornton (eds.): *Economic Aspects of Regional Trading Arrangements*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- GREENAWAY, David y Chris R. MILNER (1993): *Trade and Industrial Policy in Developing Countries: A Manual of Policy Analysis*. Basingstoke: Macmillan.
- GRUBEL, Herbert G. y Peter J. LLOYD (1975): *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. London: Macmillan.
- GUERRA-BORGES, Alfredo (1988): *Desarrollo e integración en Centroamérica: Del pasado a las perspectivas*. México: CRIES / Ediciones de Cultura Popular / IIEC-UNAM.
- HARKNESS, Jon (1978): "Factor Abundance and Comparative Advantage". En: *The American Economic Review*, 68:5, diciembre, 784-800.
- MEDE (Ministerio de Economía y Desarrollo) (1991a): *Nicaragua: Comercio exterior, 1980-1989 (vol.1)*. Managua: MEDE.
- MEDE (1991b): "Nicaragua, industria manufacturera: Valor bruto de producción a precios corrientes, 1980-1989". Managua: MEDE, Dirección General de Información y Sistemas; mimeo.
- RICHARDSON, J. David (1989): "Empirical Research on Trade Liberalisation with Imperfect Competition: A Survey". En: *OECD Economic Studies*, 12, primavera, 7-50.

- RUEDA-JUNQUERA, Fernando (1997): *Trade and Economic Integration in Central America*. PhD dissertation. London: University of London.
- RUEDA-JUNQUERA, Fernando (1999): *La reactivación del Mercado Común Centroamericano*. Burgos: Servicio de Publicaciones, Universidad de Burgos.
- SIECA (Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana) (a): *Boletín estadístico*. Guatemala: SIECA.
- SIECA (b): *Series estadísticas seleccionadas de Centroamérica*. Guatemala: SIECA.
- SIECA (c): *Anuario estadístico centroamericano de comercio exterior*. Guatemala: SIECA.
- SIECA (1981): *VII Compendio estadístico centroamericano*. Guatemala: SIECA.
- UN (United Nations) (a): *Commodity Trade Statistics*. Statistical Papers, Series D, Vols. XXXVII-XLII. New York: UN.
- UNIDO (United Nations Industrial Development Organisation) (1982): *Changing Patterns of Trade in World Industry: An Empirical Study on Revealed Comparative Advantage*. New York: United Nations.
- UNIDO (1994): *An Inventory of Industrial Statistics: UNIDO Database 1994*. Vienna: UNIDO, Industrial Statistics Branch; 3 de febrero.
- WILLMORE, Larry N. (1972): "Free Trade in Manufactures among Developing Countries: The Central American Experience". En: *Economic Development and Cultural Change*, 20: 4, julio, 659-670.
- WILLMORE, Larry N. (1974): "The Pattern of Trade and Specialisation in the Central American Common Market". En: *Journal of Economic Studies*, 1:2, noviembre, 113-134.

RESUMEN

La nueva política comercial del Mercado Común Centroamericano está dando lugar a cambios en los flujos comerciales, que inducirán un ajuste inter-/intraindustrial en el sector manufacturero regional. Este artículo presenta y analiza los principales resultados de un estudio empírico que evaluó el impacto del nuevo programa de integración regional en el patrón de especialización y comercio de manufacturas de cada país miembro. El enfoque empírico empleado conllevó la construcción de hojas de balance que integraron en una base comparable los datos de producción y comercio para el sector manufacturero de cada país. Asimismo, se obtuvieron dos grupos de ratios que midieron respectivamente, la importancia relativa de los mercados regional y mundial para los subsectores manufactureros de cada país, y el potencial de éstos para una especialización inter-/intraindustrial en los dos mercados.

Palabras clave: Centroamérica, industria manufacturera, integración económica, comercio intra-/extrarregional, especialización inter-/intraindustrial.

ABSTRACT

The new trade policy in the Central American Common Market is given rise to changes in trade flows that will induce an inter-/intraindustry adjustment in the regional manufacturing sector. This article presents and analyses the main results of an empirical study which assessed the impact of the new integration scheme on each member country's pattern of trade and specialisation in manufactures. The empirical approach used in the study involved the construction of balance sheets integrating production and trade data on a comparable basis for each country's manufacturing sector. Likewise, two groups of ratios were obtained. They measured respectively, the relative importance of the regional and world market for the manufacturing subsectors of each country and the subsectoral potential for an inter-/intraindustry specialisation in the two markets.

Key words: Central America, manufacturing industry, economic integration, intra-/extraregional trade, inter-/intraindustry specialisation.

