

REVISTA DE

ECONOMIA

2

ORGANO DEL COLEGIO HONDUREÑO DE ECONOMISTAS

JUNTA DIRECTIVA

1967 — 1968

Presidente	Lic. Rubén Mondragón C.
Vice Presidente	Lic. Eduardo Kawas G.
Secretario	Lic. Angela Padilla
Pro-Secretario	Lic. Carlos A. Vásquez
Tesorero	Lic. Efraín López Padilla
Fiscal	Lic. María Isabel Martel

VOCALES PROPIETARIOS:

Primero	Lic. Miguel Angel Montoya
Segundo	Lic. Augusto Barón Lupiac
Tercero	Lic. Amanda de Mejía

VOCALES SUPLENTES:

Primero	Lic. Georgina Flores
Segundo	Lic. Efraín Reconco
Tercero	Lic. Angel Augusto Juárez

TRIBUNAL DE HONOR

1968-1969 ,Elegido en Asamblea del 1 de Marzo de 1968)

- 1.—Lic. Valentina Mejía López
- 2.—Lic. Cristiana Fletes Varela
- 3.—Lic. Waleska Pastor Melghem
- 4.—Lic. Dorcas Gloria de González
- 5.—Dr. Paul Vinelli
- 6.—Lic. Valentín Mendoza Alvarado
- 7.—Lic. Arturo Scheib Pineda

REVISTA DE ECONOMIA

PUBLICACION TRIMESTRAL

Organo del Colegio Hondureño de Economistas

Edificio Midence-Soto, Nos. 607-609, Tegucigalpa, D. C., Ap. Postal N° 649, Tel. N° 2-1487

N° 2

Abril-Mayo-Junio

1968

INDICE

EDITORIAL	2	
¿Es el Gasto en Educación una Inversión?	3	PRAXEDES MARTINEZ SILVA
Análisis de la Situación Econó- mica de Honduras	11	MARIO RIETTI
Problemas del Comercio Exterior de Honduras	19	PAUL VINELLI
El Sistema Centroamericano de Financiamiento de las Exporta- ciones: El Caso de Honduras ...	23	CARLOS A. SIERCKE Q.
Comentarios a la Ley de Fomento Industrial	27	MARIA ISABEL MARTEL
Análisis de la Producción Indus- trial de las Empresas y sus Costos (continuación)	34	ANDRES FELIPE LOPEZ B.
Sección de Documentos: Protoco- lo al Tratado General de Integra- ción Económica Centroamericana	47	

EDITORIAL

La Revista de Economía fue publicada por primera vez en 1956 por la Asociación de Economistas Hondureños pero luego se interrumpió su publicación, después reapareció a finales de 1963 y también en esta ocasión se retiró de la circulación. A pesar de las interrupciones sufridas, fue realmente meritorio el esfuerzo realizado para publicar estos primeros ejemplares en una época en que era reducido el número de economistas hondureños.

Este año sale de nuevo a la circulación la Revista de Economía y esta vez como órgano de difusión del Colegio Hondureño de Economistas, creado conforme Decreto Legislativo N° 88 del 15 de octubre de 1966.

Tenemos el firme propósito de que nuestra revista se publique trimestralmente en forma regular. El primer número de esta nueva etapa, correspondiente al trimestre Enero-Marzo de 1968, fue editado en San Pedro Sula bajo la dirección de nuestros colegas residentes en esa próspera y dinámica ciudad del Norte.

Para que la Revista de Economía se convierta en un verdadero instrumento de divulgación en el campo económico, se necesita la valiosa colaboración de todos los economistas del país.

Con este número iniciamos una Sección de Documentos, que por ahora reproduce el Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana firmado en San José de Costa Rica el 1° de julio del año en curso, y que en los futuros números continuará presentando documentos de interés económico.

¿Es el Gasto en Educación Una Inversión?

Por Práxedes Martínez Silva,
Lic. en Economía, M.P.A.
y Diplomado en Política Fiscal.

— I —

**“Los jóvenes de una nación son
los fideicomisarios de la posteridad”.**

DISRAELI

Nuestro maestro en Desarrollo Económico, Dr. John Kennett Galbraith, —miembro del grupo Kennediano que diseñó el Programa de la “Alianza para el Progreso”— escribió en la Revista “Foreign Affairs”, Washington, D. C., en abril de 1961, el artículo intitulado “A Positive Approach to Foreign Aid”, en donde hace el siguiente enjuiciamiento sobre la ayuda norteamericana a los países en vías de desarrollo:

“En nuestra receta para ayudar al progreso de otros países hemos hecho demasiado hincapié en que los demás copien lo que nosotros hacemos ahora en los Estados Unidos; haciendo abstracción de si tal imitación es apropiada o no para el estado social, político, económico y cultural de los países subdesarrollados”.

“También nos hemos dejado influenciar en el sentido que debemos suplir a esos países con grandes sumas de capital. En la creencia de que a mayor cantidad de capital de inversión, mayor y más rápido serán el crecimiento y el progreso de los mismos”.

“Pero hemos olvidado el hecho de que los Estados Unidos en sus etapas iniciales de desarrollo, creó en primer lugar un

sistema adecuado de educación popular y una administración pública efectiva". "Consideramos que estas innovaciones, con otras que se realizaron en materia institucional, constituyeron los prerequisites para el desarrollo de la nación norteamericana; y los cuales se encuentran hoy casi olvidados por nuestra generación".

La reproducción anterior es valiosa y oportuna por cuanto se puede observar que en nuestros países los planes de desarrollo económico-social continúan dramatizando y poniendo un exagerado énfasis en las **inversiones físicas**; en contraste con la baja **inversión social** para el factor humano, la que se relega a un último plano. Es más, cuando se habla del plan de inversiones públicas generalmente se entiende que se trata de carreteras, proyectos de irrigación, puertos y aeropuertos, represas, plantas hidroeléctricas, etc.; pero en ningún caso se incluyen en esta definición de **inversión** los gastos en programas educacionales para tecnificar y mejorar la capacidad productiva del factor humano.

En este corto estudio se trata de analizar algunas experiencias en varios países en donde se ha logrado determinar la rentabilidad de los gastos en Educación y su contribución a elevar el Producto Nacional. Es decir que en tales países se ha llegado a establecer que las inversiones en Educación tienen un rendimiento social equivalente al de las inversiones de capital físico.

Las oficinas de planificación económica de los países latinoamericanos trabajan sus proyecciones de desarrollo global y sectorial en base a la siguiente fórmula propuesta por los economistas de la CEPAL:

$$\text{Tasa de crecimiento} = \frac{\text{Tasa de ahorro}}{\text{Coeficiente Capital-Producto}} \times 100$$

Con la ayuda de esta fórmula sencilla, sugerida originalmente por los economistas ingleses Harrod y Domar, los planificadores latinoamericanos creen poder calcular la tasa de crecimiento de sus respectivos países, con tal que puedan hacer subir la tasa de ahorro del país asumiendo que el coeficiente Capital-Producto es una constante.

Siguiendo este modelo se puede escoger la Tasa de crecimiento económico de un país cualquiera, bastando para ello la aplicación de la siguiente tabla:

REVISTA DE ECONOMIA

TASA DE DESARROLLO CUANDO LA TASA DE AHORRO
Y DE CAPITAL-PRODUCTO ESTAN DADAS

Tasas de Ahorro respecto al Producto Nacional

	0.05	0.10	0.15	0.20	0.25
2	2.5	5.0	7.5	10.0	12.5
3	1.7	3.3	5.0	6.7	8.3
4	1.3	2.5	3.8	5.0	6.3
5	1.0	2.0	3.0	4.0	5.0
6	0.8	1.7	2.5	3.3	4.2

El uso de estos coeficientes es muy elemental. Sea un país cuya tasa de ahorro es de 0.10 y con un coeficiente Capital-Producto de 3; tendríamos el resultado siguiente:

$$\frac{0.10}{3} \times 100 = 3.3$$

Pero si se desea que la tasa de desarrollo sea el doble, entonces sólo se tiene que duplicar la tasa de ahorro de 0.10 a 0.20 del Producto Nacional Interno, y el resultado es:

$$\frac{0.20}{3} = 6.6 \text{ (Tasa de crecimiento)}$$

Esta es la simple regla que usan los planificadores en la actualidad para formular los planes de desarrollo de nuestros países; y de ahí ha surgido una especie de dogma, de que "a mayor inversión física mayor y más rápido será el crecimiento de la Nación".

Desafortunadamente, estudios científicos serios realizados en diversos países demuestran que el simple aumento de la tasa de ahorro, o sea la inversión física, no conduce necesariamente a un aumento correspondiente de la tasa de crecimiento de la economía. Veamos algunos de estos datos empíricos:

La Oficina Central de Estadísticas de Oslo, Noruega, informó que las causas principales de crecimiento de la economía, en el período 1948-1955 fueron las siguientes: El empleo nacional aumentó a una

REVISTA DE ECONOMIA

tasa promedio de 6 por ciento anual; y el capital (léase ahorro) aumentó en un porcentaje promedio de 5.6. Aplicando la fórmula conocida como la función-producción Cobb-Douglas tenemos que la tasa de crecimiento hubiera sido así:

$$\text{Tasa de crecimiento} = 0.76 \times 0.6 + 0.20 \times 5.6 = 1.58$$

Pero la tasa real de crecimiento de la economía Noruega fue mayor, de 3.40 anual. De donde surgió la necesidad de replantear los resultados, así:

* Producto por el Aumento de Mano de Obra	= 0.76	x 0.6	= 0.46	por año
* Producto por Aumento de Capital Físico	= 0.20	x 5.6	= 1.12	”
* Producto por Cambios Tecnológicos, Organización y Capacidad Técnica	= 0.0181	x 10	= 1.81	”
Tasa real de Crecimiento				3.39 ”

Véase, claramente entonces, que la tasa de crecimiento de Noruega en el período bajo estudio no ha dependido únicamente de insuflarle mayor capital a su sistema económico; sino que también se ha aumentado *pari passu* la productividad de la mano de obra y la eficiencia de la organización y tecnología. Obsérvese que en estos dos últimos elementos está involucrada la educación y la capacidad técnica del factor humano.

Podría argüirse, no obstante, que esto quizá ha ocurrido en Noruega, pero no necesariamente en otros países.

Pero, otro estudio similar del economista norteamericano Robert Solow, ha revelado que, en los Estados Unidos, en las “actividades privadas industriales y de servicios” entre los años 1900-1949:

Un aumento de 1% en Capital ha dado un rendimiento de producto de 0.35.

Un aumento de 1% en Mano de Obra ha dado un aumento de producto de 0.65 y también, en los mismos años el mejoramiento de la organización y los conocimientos científicos han creado un producto agregado de 1.5 por ciento por año.

Por otro lado, muchos autores sostienen que la alta tasa de crecimiento del sector industrial en la Unión Soviética es esencialmente el resultado de su bien estructurado plan educacional en las carreras

técnicas y científicas. También, un hecho relevante es que el número de ingenieros, científicos, matemáticos y geólogos en los Estados Unidos hoy día constituye casi más del 1 por ciento del total de la fuerza laboral y que el número de ingenieros, químicos y matemáticos norteamericanos desde 1870 ha aumentado 17 veces más que el aumento total de la fuerza laboral existente en los Estados Unidos.

No cabría la menor duda de que los resultados mencionados podrían encontrarse en otros países industrializados, ratificándose de manera similar.

De consiguiente, no se requiere demasiado esfuerzo para reconocer que la tasa de crecimiento (o de desarrollo económico) está determinada no sólo por la tasa de la Inversión de capital en el país; sino que también —y en mayor medida— por el aumento de la fuerza laboral, y el mejoramiento en la tecnología y la organización de la producción.

El Prof. Robert Solow, anteriormente citado, economista del Instituto Tecnológico de Massachusetts (M.I.T.), ha explicado en su documento intitulado "Inversión y Desarrollo Económico", que si se persiste en procurar fondos de inversión, solamente para aumentar el capital físico de un país, y se desatiende al factor humano, las nuevas sumas de capital agregadas, en vez de aumentar la tasa promedio de productividad de este factor más bien tiende a disminuir, de acuerdo al principio clásico de la ley de rendimiento marginal decreciente de los factores, cuando uno solo de ellos aumenta y los demás se mantienen estáticos. Es decir, en el caso que el trabajo y la tecnología se mantengan sin modificación al no hacerse ninguna inversión en el factor humano.

Es pues, necesario, además del aumento en la inversión física, aumentar la inversión (o el gasto) en educación primaria, secundaria y universitaria, en salud preventiva y curativa en centros de investigación científica, para lograr el aumento de la tasa de desarrollo económico en su grado máximo.

— III —

Uno de los argumentos más usados para calificar al gasto en Educación como **consumo** en vez de **inversión** es el que asegura que no se puede medir en la práctica la utilidad o renta promedio derivada de las personas a quienes se les haya dotado de una educación superior. O sea, dado un costo para mejorar el nivel educacional de

una persona o varias, cuál es el efecto de esta inversión en forma de mayores tasas de utilidad o renta.

En los Estados Unidos ya se han realizado estas investigaciones, tomando por base la información del Censo de Población durante los años 1945 y 1950. Se encontró que en 1950 un profesional promedio estaba devengando aproximadamente una tasa del 14.8 por ciento de ganancias sobre lo que él invirtió personalmente en su educación secundaria, superior y universitaria. Se compararon estos datos con los de las inversiones en compañías privadas, y después de restar en ambos casos el pago del impuesto sobre la renta, tanto las utilidades individuales o profesionales como las utilidades en las compañías anónimas quedaron niveladas al 11% aproximadamente. Este mismo estudio demostró que la utilidad o renta promedio por persona, es muchísimo mayor en la educación primaria.

Si esto es cierto en un país altamente industrializado *a fortiori* lo sería en un país subdesarrollado en donde todo está por hacerse.

¿Y por qué nosotros los centroamericanos habríamos de sorprendernos por esta información?

El sabio erudito que nos legara tanto pensamiento precioso sobre cómo hacer avanzar a Centro América —a quien ni leemos, ni hemos escuchado nunca, y aún menos aplicado sus ideas— Don José Cecilio del Valle, sin tener estadísticas a mano explicó en forma clara y concreta que el gasto en educación es una inversión porque produce rentas más altas al individuo que la posee y a la Nación que se la procura. Leámoslo en la siguiente reproducción:

Tomado de la "Memoria sobre la Educación" Página 198.
Escrito el 21 de junio de 1829.

"Un niño trabajando como operario 300 días anualmente y ganando con su trabajo 1½ o 2 reales diarios en 5 años corridos desde los 7 hasta los 11 de su edad, adquiere al cabo de todos ellos 2250 o 3000 reales que son 281 a 375 pesos. Pero queda condenado a no tener en toda su vida otra aptitud que la precisa para ser jornalero, y no ganar en este concepto más que 2 reales al día o 75 pesos al año".

"Otro niño se dedica a recibir la educación que se le da. Pierde en 5 años 281 o 375 pesos; pero cultiva su espíritu y se pone en aptitud de subir a destinos que le proporcionen una **renta anual** de 200, 400, 600 o más pesos, que en 5 años asciende a 1000, 2000, 3000 o más pesos".

REVISTA DE ECONOMIA

“¿Cuál es en la comparación de estos cálculos el más ventajoso al interés? ¿El valor de 375 pesos será más grande que el de una educación productora de miles...?”

“El hombre inculto ¿ha producido nunca un centésimo al menos de lo que ha dado, en los siglos anteriores y continuará dando en los futuros el inventor o perfeccionador de una máquina útil?”

He aquí en estos párrafos lo que el Sabio Valle escribiera sobre la teoría de la rentabilidad de la Inversión en la Educación y que han ratificado recientemente varios estudios realizados en los Estados Unidos y en otros países de Europa haciendo uso de análisis cuantitativos modernos sobre las causas del desarrollo económico de los países y la contribución del factor humano en la tasa anual de crecimiento del Producto Nacional.

Queda demostrado por las experiencias y estudios realizados en los Estados Unidos y Europa y por el valiosísimo pensamiento del Sabio Valle, que el gasto en Educación no es un consumo sino que una **inversión**. Y que la rentabilidad de la inversión en el factor humano puede medirse tanto a través de los mayores ingresos de los individuos, como a través de la tasa de crecimiento del Producto Nacional, en la parte con que contribuye la capacidad productiva de la mano de obra y los adelantos tecnológicos y de organización.

También se ha establecido que se comete una equivocación desafortunada si en los planes de desarrollo económico de nuestros países se aplica a raja tabla el dogma de que “a mayor inversión de capital, mayor y más rápido será el crecimiento de la nación”; peor si ya se sabe que el exceso de inversión física en un país sin la correspondiente inversión en el factor humano conduce a una inversión redundante, que se traduce en una baja de la productividad promedio del capital y por ende a un mal uso de los ahorros escasos de la Nación.

Conviene concluir aclarando que una reforma educativa en un país subdesarrollado debe orientar sus objetivos hacia las necesidades de una economía de mercado; es decir que las escuelas de los diferentes niveles deben producir los técnicos, administradores y organizadores que demande el proceso de desarrollo económico. Las universidades e instituciones superiores tendrían que eliminar del todo el principio arcaico de establecer carreras con la única mira de dar títulos profesionales a una élite a fin de mantenerla en un status social superior y estratégico. La moderna educación universitaria

REVISTA DE ECONOMIA

debería fundarse en el establecimiento de un plan de carreras científicas y técnicas orgánicamente ligado a la demanda creciente de ingenieros, matemáticos, geólogos, agrónomos, arquitectos, químicos, etc., que requiere una economía que debe entrar en un proceso de cambio de la técnica de la producción.

De esta manera la educación superior y universitaria puede acondicionarse e ir a la par de las realizaciones de la revolución tecnológica que demandan cada vez con mayor insistencia las masas hambrientas de nuestros países latinoamericanos.

(Tomado de la Revista de la Universidad N° 3 de Enero-Febrero de 1968).

Análisis de la Situación Económica de Honduras

Por el Lic. Mario Rietti

Este análisis lo he realizado en acatamiento a la responsabilidad que tengo como economista hondureño de estudiar los problemas económicos de mi patria. Actualmente, Honduras atraviesa por una difícil situación económica y la solución de los problemas que afectan el desarrollo económico y social del país exige la participación de todos los hondureños sin discriminación de credo o partido político. Por ello debemos estar conscientes que los intereses nacionales están por encima de los intereses sectarios o de grupo. Para acelerar el desarrollo económico y social de Honduras no sólo se necesita un clima de confianza y de respeto a la ley sino también el entendimiento franco y sereno entre el sector público y el sector privado.

El conjunto de fenómenos de naturaleza económica que determinan la expresión global de la problemática del desarrollo nacional, para fines de análisis, se pueden sintetizar mediante el uso de una serie de indicadores económicos y sociales que permiten destacar la situación de menor desarrollo relativo en que se encuentra Honduras con relación a los demás países centroamericanos. En la actualidad el ingreso por habitante de Honduras de apenas L. 420.00 anuales es inferior en un 25 por ciento al promedio centroamericano.

Esa situación de desequilibrio regional en vez de reducirse se ha ido acentuando en los últimos años como consecuencia del insatisfactorio ritmo de crecimiento en la economía hondureña, debido a una serie de problemas que han obstaculizado el proceso de desarrollo y entre los cuales sobresale la falta de vías de comunicación que impide la integración interna del mercado nacional, escasa oferta de servicios básicos, dilución de incentivos para invertir e inoperancia de la administración pública para llevar adelante un programa de desarrollo.

En el período de 1965 a 1967 el producto interno bruto, que mide la producción de bienes y servicios del país, creció apenas un 4.6 por ciento, pasando de 998.5 millones de lempiras en 1965 a 1,095 millones en 1967, si durante los mismos años el ritmo de crecimiento de la

población hondureña ha sido anualmente de 3.4 por ciento, el ingreso por habitante apenas aumentó en 1.2 por ciento que es inferior al 2.5 por ciento que estipula como mínima tasa de crecimiento el Programa Alianza para el Progreso de la América Latina en la Carta de Punta del Este. La situación se torna más difícil al considerar que el 70 por ciento de la población hondureña está dedicada a labores agrícolas y ganaderas y el sector agropecuario, durante el mismo período, apenas representó el 40 por ciento del producto interno bruto, siendo el ingreso por habitante en las áreas rurales del país de sólo L 250.00 anuales, que es lo mínimo que gana mensualmente cualquier profesional en las principales ciudades del país. Durante el mismo período, el crecimiento del producto generado en el sector agropecuario fue apenas del 2 por ciento que está por debajo del crecimiento de la población del país en un 1.4 por ciento. Por ello, la disponibilidad de productos agropecuarios para el consumo como maíz, arroz, frijoles, carne y leche tiene un déficit digno de preocupación, especialmente si se considera que el consumo per cápita de maíz, arroz y frijoles han disminuido durante los mismos años en aproximadamente 6 kilogramos por persona. El déficit en la producción nacional de alimentos se ha solucionado mediante la importación, en 1965 se importaron cerca de 40,000 quintales de maíz a pesar de catalogarse a Honduras como el granero de Centroamérica.

La deficiente estructura de la tenencia de la tierra que se observa en el país con el predominio del latifundio y el minifundio y la falta de una verdadera política de reforma agraria ha ocasionado en los últimos años invasiones de campesinos en propiedades privadas. La superficie apta para el cultivo agrícola es aproximadamente de 1,700,000 hectáreas, siendo realmente usadas en labores agrícolas solamente 800,000 hectáreas, que demuestra que un 58% de tierra apta para la agricultura no está siendo aprovechada. Existe una gran superficie de terrenos nacionales y ejidales aptos para cultivos y pastizales que no son incorporados al proceso productivo, debido a la falta de medios de comunicación y en general de una adecuada infraestructura económica. Asimismo, la falta de un catastro agrario y de controles en el sistema de tenencia ha resultado en un acaparamiento de tierras, que en la mayoría de los casos es en virtud de contratos de arrendamiento que dificultan una efectiva política agraria. La pobreza en que se desenvuelve la mayoría de los campesinos hondureños los ha colocado ante la alternativa de emigrar hacia las ciudades o de invadir tierras privadas para poder subsistir económicamente. El hecho de que las invasiones se hayan realizado en zonas que tienen una alta presión demográfica y por consiguiente una mayor relación hombre-tierra, destaca la prioridad que debe

REVISTA DE ECONOMIA

darle en la aplicación de la reforma agraria a los factores demográficos, ecológicos y sociales.

Una reforma agraria justa y técnicamente adecuada constituye no sólo un medio efectivo para lograr un mejor equilibrio social en el país, sino también una forma de elevar la productividad y la producción en la agricultura. En el análisis del sector agrícola de Honduras, es importante destacar la diferencia que existe entre la agricultura comercial de exportación y la agricultura de subsistencia en que se desenvuelve casi un 65 por ciento del pueblo hondureño; la primera se caracteriza por tener una productividad superior a la economía en su conjunto; mientras que la segunda, usando técnicas de producción que datan de la Colonia, tiene una baja productividad inferior a la de los demás sectores de actividad económica del país. En 1965 el valor agregado de la producción agropecuaria fue de 368.5 millones de lempiras, representando un incremento de 13.6 por ciento sobre el año anterior como consecuencia especialmente del incremento en la producción de bananos para la exportación.

En la actualidad, las siembras de banano se han detenido y se ha reducido sustancialmente la producción de algodón, café y granos básicos. Durante 1967 el producto generado por el sector fue de sólo 383.0 millones de lempiras que denota la situación de relativo estancamiento porque atraviesa la agricultura como principal actividad económica del país, que en los años de 1966 a 1967 apenas tuvo un crecimiento de 1.7 por ciento que equivale precisamente a la mitad de la tasa de crecimiento demográfico durante los mismos años.

Las posibilidades de desarrollo industrial de Honduras se han visto limitadas por la insuficiencia de la demanda efectiva interna determinada por el bajo nivel de ingreso de la población y la falta de vinculación del mercado nacional, como consecuencia del deficiente sistema de transportes que ha condicionado la formación en San Pedro Sula y Tegucigalpa de centros industriales con reducidas relaciones económicas entre los mismos. El nivel de producción y empleo de la industria manufacturera hondureña continúa siendo el más bajo de Centroamérica. La participación del sector manufacturero en la producción nacional de bienes y servicios es de solo 14.7 por ciento y apenas proporcióna ocupación a un 10 por ciento de la fuerza de trabajo del país. Los deficientes mecanismos de promoción y fomento industrial no han permitido un eficiente aprovechamiento de los recursos naturales del país y de las ventajas que ofrece el Mercado Común Centroamericano.

En la actualidad, se observa en Honduras una carencia de proyectos industriales específicos que demuestra la inadecuada organi-

zación del marco institucional para la promoción del desarrollo industrial y la falta de medidas y acciones de política industrial.

Las relaciones comerciales de Honduras con Centroamérica se han caracterizado por la exportación de productos agropecuarios del país y la importación de bienes manufacturados procedentes de los demás países del área. Esta situación de desequilibrio en el comercio exterior se torna conflictiva ante el estancamiento experimentado en los últimos años por las exportaciones hondureñas de origen agropecuario y el considerable aumento de las importaciones de productos industriales. En 1962 la balanza comercial de Honduras con los demás países de Centroamérica presentó un saldo positivo de 6.3 millones de lempiras; a partir de 1963 el superávit se convirtió en déficit acentuándose progresivamente hasta arrojar en 1967 un saldo negativo que asciende a los 29.9 millones de lempiras.

La gran dependencia en el sector externo constituye una característica de la economía hondureña y el proceso de inversión depende sustancialmente de la capacidad para importar que se ha limitado en los últimos años como consecuencia de la disminución relativa en las exportaciones del país. Durante los años de 1965 a 1967 el déficit en cuenta corriente de la Balanza de Pagos aumentó de 11.4 millones de lempiras en 1965 a 64.2 millones de lempiras en 1967. En este último año las reservas internacionales netas de Honduras disminuyeron en 12 millones de lempiras. Para atenuar la tendencia negativa que se observa en la Balanza de Pagos del país, el Banco Central a fines de 1967 concertó con el Fondo Monetario Internacional un crédito de contingencia por 11 millones de dólares. La expansión del saldo desfavorable en la Balanza Comercial para los próximos años revela un aumento en el déficit en cuenta corriente que puede ocasionar un difícil situación en la Balanza de Pagos del país.

Considerando que Honduras, en término de población y extensión territorial, tiene la menor infraestructura económica del área centroamericana, la acción del sector público en la construcción de carreteras, puertos, aeropuertos, escuelas, etc., reviste primordial importancia para acelerar el desarrollo económico y social del país.

En los últimos años el sector público ha participado en forma muy limitada en la formación de capital social básico. La participación porcentual de los gastos corrientes y de inversión del Gobierno en el Producto Interno Bruto del país fue en 1967 de un 11.3 por ciento que comparado con un 11.5 por ciento de 1960 destaca el estancamiento en el nivel de actividad del sector público; para dotar a la economía nacional de un adecuado sistema de transportes que permita integrar el mercado interno y proporcionar al pueblo hondureño

REVISTA DE ECONOMIA

mejores condiciones de salud, educación y vivienda. En el contexto del mercado común centroamericano los demás países del área están mejorando su infraestructura económica; para el caso, durante 1967 la misma relación entre el gasto público y el producto interno bruto para Costa Rica fue de un 19 por ciento y para Nicaragua de un 13.5 por ciento.

El objetivo principal del Plan de Desarrollo Económico y Social de 1965-69, aprobado por el Gobierno, fue mejorar el nivel de bienestar del pueblo hondureño, estableciendo las bases para acelerar el desarrollo de la economía del país. Desde el punto de vista de las inversiones públicas el Plan consiste, fundamentalmente, en la construcción de obras de infraestructura para integrar el mercado nacional y satisfacer condiciones necesarias para el desarrollo de los sectores productivos, destinándose también ciertas inversiones para la promoción de los servicios de educación y salud pública a los sectores de la población. Ese Plan de Desarrollo representaba un marco para orientar la acción del sector público. Haciendo transcurrido tres años desde que el Gobierno inició la ejecución del Plan, el análisis y evaluación de la acción del sector público permite destacar que apenas un pequeño porcentaje de lo programado se ha ejecutado. Una serie de factores que son del caso analizar han obstaculizado el desarrollo de ese Plan que, aprobado por el Gobierno, representaba una forma de superar el desequilibrio de nuestro país en la Integración Económica Centroamericana.

Para el sector transportes de 1965 a 1967 se programó una inversión de 92.3 millones de lempiras, que solamente se realizó en un 31.9 por ciento, debido a que la inversión ejecutada fue apenas de 29.6 millones en los tres años mencionados. Para el mismo período, la liquidación de los Presupuestos Generales de Ingresos y Egresos del Gobierno Central ha permitido destacar que de 65 millones de lempiras que se habían presupuestado para la construcción de carreteras, apenas se invirtieron 23. millones que representan un 35 por ciento de lo presupuestado para 1965-66-67.

Actualmente la red de carreteras de Honduras es de 3,850 kilómetros, representando solamente el 8 por ciento de la red vial centroamericana. Por cada 100 kilómetros cuadrados de extensión territorial existen 3.3 kilómetros de carreteras, coeficiente que es el más bajo de Centroamérica, debido a lo que muchas regiones del país están prácticamente aisladas sin participar en las actividades de producción, distribución y consumo por la falta de integración del mercado nacional.

A pesar de existir estudios y proyectos específicos para los caminos de alimentación a la Carretera de Occidente, Carretera del Norte y sus caminos de acceso, caminos de acceso a zonas agrícolas, Carretera San Pedro Sula-Progreso Tela y Carretera Santa Rita-Yoro, Olanchito y otras vías de comunicación de vital importancia para el desarrollo económico del país, no se han realizado las inversiones programadas, debido a la incapacidad administrativa del sector público para llevar adelante esos proyectos. Es importante destacar que de acuerdo a datos y estimaciones de la Oficina de Crédito Público del Ministerio de Economía y Hacienda al 31 de diciembre de 1967, el crédito exterior contratado y no utilizado por el Gobierno de Honduras era de aproximadamente 120 millones de lempiras. Asimismo, como resultado de la reforma tributaria realizada en 1963, los ingresos tributarios del Gobierno Central aumentaron de 90.8 millones de lempiras en 1964 a 131.4 en 1967. Lo anterior demuestra que se ha contado con recursos financieros suficientes para realizar la inversión programada, pero la ineficacia administrativa en la ejecución de los proyectos ha obstaculizado el proceso de desarrollo del país.

En igual medida ha existido un gran atraso en la ejecución de las inversiones programadas para telecomunicaciones, puertos y aeropuertos. Para telecomunicaciones se había programado la instalación de equipo automático en las principales ciudades de población superior a 8,000 habitantes y el mejoramiento de la red telefónica y telegráfica actual en un 60 por ciento de su longitud; casi nada de eso se ha realizado, y por el contrario, en contra de las recomendaciones del Plan se continúa con la misma política de tarifas y franquicias existentes en esos servicios.

Con relación al transporte marítimo y aéreo, el Plan de Desarrollo 1965-69 destinaba 25.3 millones de lempiras para mejorar los servicios en las zonas portuarias básicas, iniciar la construcción de un puerto en la zona Sur y dotar de mejores aeropuertos a las principales zonas económicas del país. Hasta la fecha, apenas un 10 por ciento de lo programado para este tipo de transporte se ha ejecutado y la capacidad de Puerto Cortés, que es el principal puerto del país, continúa en 300,000 toneladas por año, ocasionando una sobreutilización de capacidad, con el agravante de altos costos de operación en el manejo de productos y mercancías en ese puerto.

El programa de energía eléctrica pretendía dotar las regiones central y noroeste, a través de la construcción de un gran proyecto hidroeléctrico y servir las necesidades urbanas y rurales por medio de trece centrales hidro o termoeléctricas. La producción anual se aumentaría de 123 millones de kilovatios hora en 1965 a 228 millones

REVISTA DE ECONOMIA

en 1969. Se había programado que la segunda etapa del Proyecto Yoja-Río Lindo, conocido como la nueva Planta de San Buenaventura estaría funcionando a fines de este año. Las metas programadas hasta la fecha no se han realizado y nuestro país en el contexto del área centroamericana continúa teniendo la menor capacidad instalada para generación de energía eléctrica y los más altos precios de venta.

Las metas de inversión en los campos de educación, salud pública y vivienda programadas para esos sectores, apenas se han realizado en pequeña medida. En la actualidad la tasa de analfabetismo continúa igual que en 1965 y un 40 por ciento de niños en edad escolar no cuentan con aulas para poder aprender a leer y escribir. Las deficiencias en el cumplimiento de los objetivos de educación primaria demuestran que aproximadamente de cada 100 niños en edad escolar sólo 60 están matriculados y de esos 60 sólo 5 terminan el sexto grado, existiendo el grave problema del ausentismo y deserción escolar. No se ha realizado expansión en las facilidades para la educación secundaria y apenas el 7 por ciento de los niños con capacidad para asistir a los colegios pueden hacerlo, en vista del déficit de colegios existentes.

Los programas de formación técnica y vocacional son muy limitados y todavía la demanda de mano de obra calificada en los sectores productivos no puede ser satisfecha, debido a la poca importancia que se le presta a estos programas en la política educacional del país.

Considerando la magnitud y gravedad de los problemas de salud pública existentes en el país, las realizaciones en este campo no han servido ni para evitar el deterioro progresivo de la situación como consecuencia de la alta tasa de crecimiento demográfico que tiene Honduras. En la actualidad, a nivel centroamericano, el más bajo coeficiente de camas-hospital por cada 1,000 habitantes lo tiene Honduras con sólo 1.8, que resalta con el 4.4 que tiene Costa Rica. Es alarmante que sólo el 16 por ciento de la población total del país esté servida con sistemas de acueductos y alcantarillado cuando la Carta de Punta del Este planteaba que para 1971 el 70 por ciento del área urbana y el 50 por ciento del área rural estarían servidas con estos servicios básicos en la América Latina. En Costa Rica y El Salvador el porcentaje de la población urbana servida con agua potable es de 95 por ciento y 70 por ciento, respectivamente, en Honduras es sólo 21 por ciento. Y se da el caso que Tegucigalpa es la única capital del mundo en donde el servicio de agua es cortado durante la estación de verano, hasta por una semana, en ciertos barrios y colonias, debido a la escasez del precioso líquido.

El déficit habitacional del país es alarmante por hacinamiento, obsolescencia y crecimiento demográfico, de acuerdo a las proyeccio-

REVISTA DE ECONOMIA

nes del Censo de la Vivienda de 1961, las necesidades actuales tienden a ser aproximadamente de 330,000 viviendas. En las zonas urbanas un gran número de viviendas son deficientes por la falta de servicios públicos. La migración de campesinos hacia las principales ciudades del país ha acentuado el problema de la vivienda. Tomando un promedio de cinco personas por familia, sólo para atender el crecimiento de la población habría que construir anualmente la cantidad de 16,000 viviendas. El promedio anual de construcción del Instituto de la Vivienda en los últimos años fue de aproximadamente 800 unidades que demuestra que en relación a la magnitud del problema el esfuerzo ha sido bastante modesto y sólo ha servido para impedir que la situación empeore en Tegucigalpa, Choluteca y Comayagua. En términos globales el valor agregado de la industria de construcción apenas aumentó en el período de 1965 a 1967 a una tasa anual de 2.5 por ciento pasando de 35.2 a 37.0 millones de lempiras en 1967, cifras que demuestran que en la economía del país el ritmo de producción de edificios y viviendas es inferior al crecimiento demográfico. Si a esto se agrega que el gran volumen de esas construcciones son edificios y viviendas de lujo para sectores de altos niveles de ingreso, la situación se torna más conflictiva.

Como conclusión de este análisis se puede deducir que Honduras atraviesa actualmente por una difícil situación económica y social. La solución de los problemas nacionales exige la participación de todos los hondureños, sin discriminación de credo político alguno. Para acelerar el desarrollo económico y social del país se hace necesario un mayor dinamismo en la acción del sector público que permita al sector privado aprovechar las oportunidades de inversión derivadas del Mercado Común Centroamericano. Lo anterior requiere un gran y sostenido esfuerzo del Gobierno y pueblo hondureño, la cooperación de los demás países de Centroamérica y el apoyo financiero y técnico de los organismos e instituciones internacionales de financiamiento. Sólo de esa manera podrá Honduras superar la situación de desequilibrio en que se encuentra con relación a los demás países del área.

Fuente estadística:

Secretaría Técnica del Consejo Superior de Planificación Económica.

Banco Central de Honduras.

Secretaría General del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

Problemas del Comercio Exterior de Honduras

Conferencia dictada en la Cámara Junior de Tegucigalpa
Por el Dr. Paul Vinelli

Señor Presidente de la Cámara Junior,
Señoras y señores:

Quiero extender a la Cámara Junior mis felicitaciones por la labor social y cultural realizada en sus 25 años de vida y particularmente por la gran obra de despertar en la juventud hondureña la responsabilidad cívica de enfrentarse con los problemas de la comunidad y del país.

Trataré a grandes rasgos la situación económica internacional de Honduras, con especial énfasis en sus relaciones comerciales con el resto del mundo.

Un déficit de seis millones de dólares tuvo el país en su balanza de pagos el año recién pasado motivado principalmente por la baja en el volumen y los precios que sufrieron los principales artículos de exportación.

El principal problema del comercio exterior radica en que Honduras produce unos cientos de artículos y compra unos cientos de miles de productos para poder sostener un sistema civilizado de vida. El comercio, por lo tanto, representa el índice de bienestar de una nación poco autosuficiente.

La tendencia del comercio exterior de Honduras últimamente, al igual que la de los demás países de Centroamérica, ha hecho que baje la tasa de crecimiento económico del área ya que los precios de los productos que se exportan han disminuido desnivelando la balanza de pagos, cosa que aunque no es alarmante, es de preocupación, ya que, el comercio exterior es el principal determinante del progreso económico o del estancamiento del área.

Actualmente sin embargo, existe suma preocupación debido a los gravámenes que Europa propone imponer al banano, que repre-

senta un cincuenta por ciento del total de la exportación de Honduras. Los países productores de esta fruta están tratando de lograr que la tasa aludida no se imponga, además de buscar nuevos mercados como los de los países socialistas para reponer las divisas que se perderían en los mercados tradicionales.

En los últimos diez años Honduras ha disminuido sus exportaciones a Norte América de 75% de su total a 47%, mientras que las de Europa han subido en este mismo lapso de tiempo del 10 al 30%.

En el campo de importación, mientras que en 1967 se traía más del 60% de Estados Unidos, ahora tales importaciones son del 49%; de Europa, en el mismo período, han subido de 13% al 17% del total de las importaciones. Con Asia mantenemos la misma posición de aproximadamente el 5% del total. El cambio de mayor importación en la dirección del comercio ha sido con Centroamérica.

Con esta área durante 1967, Honduras tuvo un déficit comercial de más de 30 millones de lempiras. Mientras que en la última década las exportaciones de Honduras a sus cuatro vecinos han subido porcentualmente casi el 50%, sus importaciones de ellos han crecido más de 1,000 por ciento. En la actualidad casi el 25% del total de las importaciones de este país provienen de Centroamérica. Esto significa que los controles selectivos que Honduras tenía anteriormente en su arancel de castigar la importación de artículos de consumo mediante tarifas elevadas y favorecer los bienes de capital, se han perdido en lo que respecta al comercio intercentroamericano. Igualmente el sacrificio fiscal que los hondureños están haciendo para un mercado común parece ser desproporcionado si es relacionado con el crecimiento de su déficit comercial con el área.

Honduras ha tenido ciertas desventajas en el desarrollo industrial, por lo cual la contribución de este sector al producto nacional es inferior a la de los países vecinos. Los obstáculos están relacionados con las vías de comunicación, agua, energía eléctrica, división de su centro de producción, San Pedro Sula, y principal mercado, Tegucigalpa, y relativa escasez de mano de obra técnica y preparada. Algunos de estos obstáculos, sin duda, podrán superarse con el tiempo, pero no debe existir la ilusión que toda parcela de tierra en Centroamérica tiene iguales facilidades o características favorables para un desarrollo industrial.

La misma Europa nos puede enseñar mucho a este respecto, ya que existen todavía países cuyos principales esfuerzos están vincu-

REVISTA DE ECONOMIA

lados con las actividades agropecuarias. Honduras dispone de recursos naturales comprobados y de algunos, como los marítimos o geológicos, que todavía no están del todo explorados. La eventual explotación de tales recursos y su intercambio a precios razonables por otros artículos del área bien podrían ayudar a la nivelación de su balanza comercial con Centroamérica.

Todavía de más importancia en considerar la situación actual de Honduras en el Mercado Común es la falta de integración en lo que pudiera calificarse los sectores de trabajo y capital. La libertad ya no de un hondureño sino de un centroamericano de poder vivir en cualquier lugar del Istmo y aprovecharse de cualesquiera oportunidades sin identificación nacional constituiría una verdadera ventaja que permitiría a cualquier trabajador buscar mejores oportunidades de trabajo. En igual forma, si existiera la libertad total de los movimientos de capital, es probable que las inversiones se encauzarían claramente para fines centroamericanos. Los controles de cambios que existen en algunos países del área, mientras que fueron creados principalmente para controlar el flujo de divisas de dichos países hacia las áreas fuera de Centroamérica, si están entorpeciendo también los movimientos de capital dentro del área, por lo que es necesario que para una verdadera integración económica del área no limitar los intercambios de cualquier sector económico.

No quiero finalizar con una nota de pesimismo. Se mira futuro a ciertas exportaciones de Honduras

Además del banano, carne y minerales, las esperanzas están cifradas en el desarrollo industrial de la piña en la Costa Norte del país y el establecimiento de la fábrica de pulpa y papel en la región oriental que podrá traernos de unos 30 a 40 millones de dólares en divisas adicionales. Esto vendría a aliviar el desequilibrio en la cuenta corriente de la balanza de pagos de Honduras, que hoy es un tanto desfavorable debido en gran parte a que se importan demasiados bienes de consumo, lo que a la vez nos resta la oportunidad de poder incrementar la tasa de capitalización, esencial para un mayor desarrollo económico.

El gobierno está activando la utilización de préstamos externos para importantes obras de infraestructura, por lo cual en los próximos 2 a 3 años, sin duda ingresarán del exterior fuertes cantidades de capital público. Esto a su vez vendrá a estimular inversiones privadas tanto domésticas como extranjeras. Estos recursos adicio-

nales si son encauzados en su primera y sucesivas etapas hacia una mayor capitalización, sin duda acarrearán beneficios a la economía de mucho importe para la creciente familia hondureña.

La explosión del área acompañada del despertar de aspiraciones crecientes nos exige buscar las áreas de entendimiento para un desarrollo comercial y económico próspero. La planeación equilibrada entre los países del área y la coordinación de esfuerzos tendientes hacia este fin por parte de los sectores público y privado serán determinantes factores en lograr que un mejor nivel de vida para todo centroamericano sea logrado con la libertad que caracteriza a los pueblos democratas.

(27 de mayo de 1968).

El Sistema Centroamericano de Financiación de las Exportaciones: El Caso de Honduras

Por el Lic. Carlos A. Siercke Q.

Todos los países industrializados han organizado sistemas para financiar exportaciones y han establecido sistemas de seguro de crédito a la exportación, los cuales juegan un papel muy importante para promover exportaciones y competir con los demás países exportadores.

Los países subdesarrollados también han principiado a organizar sistemas para financiar sus exportaciones con el objeto de competir y aumentar las exportaciones dentro de su región como en el comercio mundial.

En Centroamérica, el financiamiento de las exportaciones se hace a través del redescuento de letras que efectúan los bancos comerciales, por créditos que reciben del Banco Central. Además en Costa Rica y El Salvador, el Banco Central ha establecido líneas de crédito, específicamente para financiar exportaciones.

En Costa Rica, el Banco Central a través del "Reglamento para la financiación de Ventas Industriales" ha creado un fondo de redescuento para descontar letras provenientes de las exportaciones, las cuales se canalizan a través del sistema bancario. Estas operaciones de crédito las concede el Banco Central a los bancos nacionalizados a una tasa del 4% y a un plazo no mayor de 180 días. El monto que financian los bancos sobre los efectos a descontar es del 80%. El financiamiento a las exportaciones es a través del descuento de letras de cambio, facturas comerciales y de líneas de crédito previamente negociadas de acuerdo a la capacidad económica del cliente o de la garantía que ofrezca.

En la República de El Salvador, el Banco Central de Reserva con el objeto de incrementar la producción industrial ha ampliado sus facilidades de crédito para financiar la exportación de productos industriales salvadoreños a cualquier país.

El sistema opera en la forma siguiente:

REVISTA DE ECONOMIA

- 1.—Para exportaciones de bienes de consumo no duradero y otros similares, financian el 100% de su precio de mayoreo, con un plazo de 180 días, pudiéndose ampliar hasta 270 días;
- 2.—Para exportaciones de bienes de consumo, financian hasta el 100% de su valor en fábrica, con un plazo hasta de un año, pudiéndose ampliar hasta 18 meses; y
- 3.—Para exportaciones de bienes de capital, financian hasta el 90% de su valor en fábrica, con un plazo de 3 años.

El Banco Central de Reserva de El Salvador entrega los fondos en forma de redescuento a los bancos comerciales a una tasa de interés del 4% y éstos lo colocan al 7% a sus clientes. Para que los exportadores gocen de este financiamiento, necesitan una previa calificación de su posición económica y financiera ante el Banco Central de Reserva. Los bancos comerciales cobran a sus clientes el 7% de interés como máximo para créditos con plazo hasta de 1 año y el 9% para créditos con plazos de más de 1 año. Este sistema de financiación a las exportaciones fue establecido en septiembre de 1967, pero ya existía anteriormente un fondo de \$2.000.000.00 para tal fin.

Con este sistema de financiamiento, El Salvador se ha colocado en una posición de ventaja dentro del comercio intercentroamericano, al ser este país el mayor exportador a la región, especialmente de productos manufacturados y colocando al industrial salvadoreño en una situación de mayor competitividad dentro del Mercado Común Centroamericano.

En el caso particular de Honduras, el financiamiento que existe para promover exportaciones es a través del redescuento que dá el Banco Central de Honduras a los bancos comerciales y de fomento. Las operaciones de crédito para financiar exportaciones que efectúan los Bancos es a través del descuento de letras de cambio o pagarés; crédito sobre las facturas y líneas de crédito previamente negociadas. El porcentaje que financian los bancos sobre el valor nominal de un documento puede ser hasta del 100%, con plazos que van desde 90 días hasta 180 y con una tasa de interés del 8%. La garantía exigida va desde la solvencia financiera del exportador hasta la garantía prendaria o hipotecaria.

De donde se deduce, que el crédito para financiar exportaciones en Honduras es muy caro y con un plazo muy corto, lo cual coloca al industrial hondureño en una situación desfavorable de competitividad con los demás industriales del área.

En Honduras, como en los demás países centroamericanos, la comercialización de los productos elaborados y semielaborados se realiza al crédito tanto para el mercado nacional como para el regional.

Por consiguiente, es necesario que el Banco Central de Honduras establezca un "FONDO PARA FOMENTO DE EXPORTACIONES" con el objeto de estimular y aumentar las exportaciones hondureñas para lograr equilibrar la balanza comercial que tiene el país con Centroamérica, ya que desde 1963 se viene registrando un déficit, llegando en 1967 a la cantidad de L 49.0 millones, según cifras preliminares del Banco Central de Honduras.

Este fondo sería creado por el Banco Central y posteriormente se podría ampliar con un impuesto del 10% ad-valorem sobre ciertas importaciones no esenciales. El fondo se podría usar para los siguientes propósitos:

- a) Redescuento de documentos relacionados con la exportación de productos manufacturados, descontados por cualquier institución financiera hondureña a sus clientes;
- b) Garantía de créditos de exportación a los exportadores hondureños;
- c) Reembolso a los exportadores de la parte del costo de la garantía obtenida en bancos del exterior, la cual piden los exportadores a sus clientes;
- d) Asistencia financiera a los productores en la substitución de importaciones, especialmente de bienes de capital; y
- e) Financiamiento a la producción de bienes exportables.

El Banco Central otorgaría estos fondos a las instituciones financieras a una tasa de interés del 4% y éstos los prestarían a sus clientes al 7% y con un plazo máximo hasta de 3 años. Cuando los préstamos fueran mayores de 1 año, la tasa de interés tendría que subir.

En el caso de Honduras, podríamos concluir diciendo que es necesario y urgente que se establezca el "FONDO PARA FOMENTO DE EXPORTACIONES" para mejorar la posición deficitaria de balanza comercial que tiene el país con la región y para poder competir con los demás mercados centroamericanos. Además, es necesario que se lleven a la práctica los objetivos para que fue creada la "COMISION PERMANENTE DE COMERCIO EXTERIOR DE HONDURAS".

En Centroamérica son pocos los exportadores que pueden financiar por sí mismos las transacciones, la gran mayoría tiene que re-

currir a terceros para financiar la comercialización de sus productos. Esta gran mayoría obtiene con facilidad créditos de corto plazo, que suelen tener una duración máxima de seis meses y son concedidos por las instituciones financieras en la medida en que lo permitan las condiciones del mercado monetario.

Los créditos a plazo medio, mayores de un año, para financiar exportaciones, parece ser que sólo El Salvador los está otorgando con un plazo máximo hasta de 3 años.

Los créditos a largo plazo, mayores de 5 años no se están otorgando en ningún país de Centroamérica.

Con el crecimiento dinámico que ha tenido el comercio intercentroamericano, que para 1967 fue del orden de \$C.A. 209.8 millones (1), es imprescindible que se establezcan sistemas de financiación de exportaciones, específicamente para créditos de mediano y largo plazo.

Los créditos de mediano plazo podrían establecerse por los Bancos Centrales a través de "Fondos para Fomento de Exportaciones", tal como el que existe en la República de El Salvador y el sugerido para Honduras.

Los créditos de largo plazo, deberían ser otorgados por el Banco Centroamericano de Integración Económica, a través de la creación de un fondo específico para tal fin. Este fondo lo podría crear el BCIE solicitando un préstamo al BID para financiar exportaciones de bienes de capital. El financiamiento de este fondo sería principalmente para exportaciones centroamericanas fuera del área. Además, estos fondos (créditos de mediano y largo plazo), deberían ser puestos a disposición de los exportadores en condiciones de extrema facilidad, tanto en lo que se refiere a tasas de interés como en lo que concierne a la agilidad de las tramitaciones.

Por lo que respecta al "Seguro de Crédito", puede decirse que este mecanismo es casi totalmente desconocido en Centroamérica. Actualmente no reviste importancia pero para el futuro tendrá que tenerse como uno de los problemas a estudiarse.

Concluyendo este trabajo, podemos decir que en Centroamérica el sistema de financiamiento a las exportaciones es muy reciente para algunos países; que los créditos de corto plazo son muy caros; que los créditos de mediano y largo plazo son escasos o no existen y que el seguro de crédito es casi desconocido. Por tanto, y con el objeto de dinamizar más el comercio intercentroamericano y extraregional es de vital importancia que tanto a nivel regional como nacional se establezcan sistemas de financiación de exportaciones para poder competir con los demás mercados internacionales.

—(1) Cifras preliminares del Banco Central de Honduras.

Comentarios a la Ley de Fomento Industrial

Lic. María Isabel Martel

La Ley de Fomento Industrial emitida por Decreto N° 57 del 30 de abril de 1958 y reformada por Decreto N° 16 del 2 de abril de 1966, por medio de las exenciones de impuestos y franquicias aduaneras que concede, ha servido de estímulo para que se establezcan o amplíen sus inversiones algunas empresas industriales. Pero al analizar esta Ley, se nota que es un instrumento que fomenta primordialmente el establecimiento de las empresas que requieren materias primas extranjeras en su proceso industrial, pues aunque teóricamente tales industrias están colocadas en igual posición de incentivos con las que utilizan materias primas nacionales, en la práctica estas últimas reciben menos beneficios al necesitar en menor grado de las franquicias aduaneras. Es perfectamente bien conocido que la mayor parte de las empresas que solicitan clasificación industrial, lo que buscan especialmente es la franquicia aduanera para la importación de materias primas extranjeras, pues esto constituye en la mayoría de los casos, una rebaja considerable del costo de producción y por consiguiente una ayuda directa para obtener mayores utilidades.

La Ley de Fomento Industrial indica en su artículo 9 que las empresas para la obtención de los beneficios, pueden ser clasificadas conforme las tres categorías siguientes: industrias básicas, industrias necesarias e industrias convenientes.

Las industrias básicas son las que se dedican a producir materias primas, productos semi-elaborados o elaborados, o la prestación de servicios indispensables para las otras empresas; así como también las que contribuyen a activar la balanza de pagos del país. Las industrias necesarias son las que se dedican a la producción de mercancías o a la prestación de servicios destinados a satisfacer directamente las necesidades vitales de la población o a llenar el nivel de empleo. Las industrias convenientes son las que se dedican a producir bienes y servicios no comprendidos en las actividades de las dos categorías anteriores.

El Artículo 14 a su vez divide cada una de las tres categorías mencionadas en empresas nuevas y empresas ya establecidas, quedando así un total de seis grupos.

Además conforme las reformas introducidas en la Ley de Fomento Industrial, se puede decir que existen dos nuevas categorías de clasificación industrial: empresas fundamentales y empresas equiparadas a nivel centroamericano; pues el Artículo 20 indica que se pueden otorgar mayores beneficios y subsidios adicionales que los señalados para las seis divisiones de clasificación, cuando las empresas sean declaradas de importancia fundamental para el desarrollo industrial del país y el Artículo 23 permite la extensión y ampliación de los incentivos si las empresas por razones de competitividad necesitan estar equiparadas en cuanto a los beneficios recibidos con las existentes en otros países del área centroamericana.

Con el objeto de regular la aplicación de la ley, se han establecido en el Reglamento los requisitos que determinan la categoría en que se clasificará una empresa:

**REQUISITOS MINIMOS PARA OBTENER
CLASIFICACION INDUSTRIAL**

	Capital		Nº de Trabajadores		Costos de origen nacional
Industrias Básicas ...	L. 500.000	ó	100	ó	60% 1/
Industrias Necesarias ..	L. 100.000	ó	40	ó	40%
Industrias Convenientes	L. 25.000	ó	10	ó	30%

1/ Si se exporta el 50% de la producción sólo se requiere un 40% de costos de origen nacional.

Como el Reglamento no exige simultáneamente los requisitos de capital, costos de origen nacional y número de trabajadores, sino que solamente uno de ellos, puede haber empresas con diferentes estructuras de producción y calificar sin embargo en la misma categoría.

Consideremos por ejemplo, el caso hipotético de las empresas A y B que, dedicadas a producir mercancías diferentes para satisfacer las necesidades vitales de la población, operan bajo las condiciones siguientes:

REVISTA DE ECONOMIA

	Empresa "A"	Empresa "B"
Capital	L. 90.000.—	L. 100.000.—
Costo de origen nacional	80%	30%
Número de trabajadores	50	30

Por estar de acuerdo con la definición de la Ley y reunir los requisitos que exige el Reglamento, ambas empresas A y B clasificarán como Industrias Necesarias Nuevas con el otorgamiento de las siguientes exenciones y franquicias:

	Años	%
a) Exención del pago del impuesto sobre la renta y deducción de la renta neta gravable por las utilidades reinvertidas en activos fijos	3	100
b) Exención del pago de impuestos sobre producción y venta y de impuestos sobre establecimientos de explotación	3	50
c) Exención del pago de impuestos sobre producción y venta y de impuestos sobre establecimientos de explotación	5	100
d) Exención del pago de impuestos sobre el capital invertido	3	100
e) Exención de impuestos, derechos y recargos sobre la exportación	5	100
f) Exención del pago de impuestos de importación sobre materiales de construcción y de instalación	5	100
g) Exención del pago de impuestos de importación sobre maquinaria, equipo, motores, herramientas, implementos, repuestos y accesorios, modelos, patrones y muestrarios, laboratorios e instrumentos de control	5	100
h) Exención del pago de impuestos de importación de materiales y equipo de mantenimiento, ampliación o mejora de sus instalaciones	5	100
i) Exención del pago de impuestos de importación sobre combustibles, aceites y lubricantes	10	100
j) Exención del pago de impuestos de importación sobre materias primas, artículos semi-elaborados o materiales que entren en la composición o en el proceso de elaboración y empaque o envase de los productos terminados	10	100

La empresa "A" a pesar de tener más alto porcentaje de costos nacionales y ocupar mayor número de trabajadores que la empresa "B", no tiene derecho de acuerdo con la Ley actual a una mejor clasificación.

Al transcurrir seis años la empresa "A" ya no gozará casi de los beneficios de la Ley de Fomento Industrial porque habrán cesado las exenciones del impuesto sobre la renta y la mayor parte de las franquicias aduaneras, quedando apenas con la exención del pago de los impuestos que gravan los combustibles, lo que es una ayuda de poca importancia si se toma en cuenta que al combustible para transporte no se le concede franquicia aduanera. Mientras tanto la empresa "B" continuará por cuatro años más disfrutando en alto grado de los incentivos fiscales al importar con franquicia aduanera las materias primas extranjeras. Es decir que la empresa "A" por su situación particular de utilizar materias primas nacionales recibe menores beneficios que la empresa "B".

Sin desestimar el papel económico importante que juegan las empresas industriales cuya base en el proceso productivo es la materia prima extranjera, hay que recordar que los efectos beneficiosos que recibe la economía del país con la industrialización, son aún mayores cuando se trata de industrias que transforman materias primas nacionales. Pero para colocar en una posición de ventaja relativa a estas últimas, no sería justo ni conveniente para el desarrollo industrial suprimir o reducir los incentivos que se otorgan a las primeras, sino que lo acertado sería concederles beneficios adicionales a las industrias que requieren una alta proporción de materias primas nacionales. Estos beneficios se podrían conceder alargando el plazo de goce de exención del impuesto sobre la renta y aumentando los porcentajes de deducción de la renta neta gravable por las utilidades reinvertidas.

Las empresas que hacen uso de materias primas de origen nacional, contribuyen en forma dinámica a que la industrialización se realice en forma integral y sobre bases sólidas. Se necesita la integración de los sectores agropecuario e industrial si se quiere que el país alcance un desarrollo económico equilibrado, y por esa razón deben hacerse las debidas modificaciones en la Ley de Fomento Industrial para así crear los estímulos necesarios para que se establezcan y desarrollen las empresas que requieren materias primas nacionales en su proceso industrial.

Que con la aplicación de la Ley de Fomento Industrial, las materias primas extranjeras han sido el renglón que ha recibido mayor protección se deduce fácilmente de los datos que se presentan a continuación:

REVISTA DE ECONOMIA

VALOR DE LAS EXENCIONES DE IMPUESTOS CONCEDIDAS
CON BASE DE LA LEY DE FOMENTO INDUSTRIAL
1958 - 1966

Derechos de Importación 1/	L. 23.603.867.27
Impuesto sobre la Renta	1.303.854.16
	<hr/>
	L. 24.907.721.43
	<hr/>

1/ Alrededor del 87% corresponde a materias primas.

Además de la exención del impuesto sobre la renta que se les concede a las empresas en los primeros años, también se les permite que posteriormente deduzcan de la renta neta gravable parte de las utilidades reinvertidas. No se dispone de la cifra del impuesto sobre la renta dejado de percibir por este concepto pero se podría asegurar que no pasa de L. 500.000.00 ya que el total de reinversiones de utilidades ha sido de L. 2.712.898.76 en 1958-1966. Esta cifra estimada de L. 500.000.00 más la exención de L. 1.303.854.16 de sacrificio fiscal en la rerecaudación del impuesto sobre la renta para el período indicado de nueve años, es decir un promedio de sólo L. 200.000 por año.

De todos los beneficios fiscales que puede conceder una Ley de Fomento Industrial, la exención de limpuesto sobre la renta es el instrumento más técnico y de efectos más sólidos para estimular el desarrollo industrial; pues si es cierto que las franquicias aduaneras juegan también un papel importante, a veces resultan peligrosas al crear en forma artificial una situación transitoria de rentabilidad.

Es indispensable revisar cuidadosamente la Ley de Fomento Industrial en lo que se refiere a la exención del impuesto sobre la renta a fin de que su aplicación sea un verdadero estímulo para el establecimiento y crecimiento de las empresas industriales. Se necesita por ejemplo suprimir o modificar el Artículo 30 que literalmente dice: "La exención del pago del impuesto sobre la renta a que se refiere el inciso primero del Artículo 18 de esta Ley, no se concederá a las empresas beneficiarias en los años en que sus ganancias líquidas excedan del 20% del capital pagado"

Este concepto limitativo del Artículo 30 no se encuentra en ninguna de las leyes de fomento de los otros países centroamericanos, y por consiguiente nuestras empresas están en una posición de desventaja relativa.

REVISTA DE ECONOMIA

Además no es justo establecer una rentabilidad con base únicamente del capital social exhibido, porque podría ser que una relación del 20% que no es en sí excesiva sino que apenas suficiente se convierte en 15% cuando se incluye el superávit, es decir cuando se toma en cuenta el total de fondos propios de la empresa.

Desde un punto de vista económico el concepto es más amplio al medir la rentabilidad en términos de la inversión total, dado que interesa conocer el rendimiento del total de fondos propios y ajenos invertidos en la empresa.

En el lenguaje contable y financiero el capital comprende el capital social propiamente dicho más el superávit. En la obra Economía de las Empresas Industriales de W. Rautenstrauch y R. Villers aparece la siguiente definición: El **Capital Contable** de un negocio es la suma del capital en acciones y superávit.

Si ha de continuar la limitación del Artículo 30, por lo menos debe modificarse para que se amplie la base sobre la cual se mide la rentabilidad, porque las utilidades que se van formando en el transcurso del año no sólo tienen como fuente el capital social, sino que también el superávit acumulado e invertido.

Los beneficios que la Ley de Fomento Industrial otorga en relación al impuesto sobre la renta son los siguientes:

	Exención del pago del Imp. S. la Renta		Deducción de la renta neta gravable por las utilidades reinv. en activos fijos	
	Años	Porcentaje	Años	Porcentaje
INDUSTRIAS BASICAS				
a) Empresas Nuevas	5	100	5	75
b) Empresas Establecidas	3	100	3	50
INDUSTRIAS NECESARIAS				
a) Empresas Nuevas	3	100	3	50
b) Empresas Establecidas	—	—	5	50
INDUSTRIAS CONVENIENTES				
a) Empresas Nuevas	—	—	5	50
b) Empresas Establecidas	—	—	—	—

REVISTA DE ECONOMIA

La aplicación del Artículo 30 se realiza sólo en la primera etapa, o sea en los años de exención del impuesto; mientras que en la segunda etapa, aún con una rentabilidad mayor del 20%, la empresa siempre mantiene el privilegio de deducir de la renta neta gravable parte de las utilidades reinvertidas en activos fijos.

Para ilustrar la poca importancia que se ha dado a la reinversión de utilidades en la etapa de exención del impuesto sobre la renta, consideremos nuevamente los casos hipotéticos de las empresas A y B mencionadas.

	Empresa A	Empresa B
Relación entre utilidades y el capital ..	21%	19%
Distribución de dividendos	—	12%
Reinversión de utilidades en activos fijos	21%	7%

La Empresa B disfrutará de la exención del impuesto sobre la renta por haber obtenido utilidades que no pasan del 20% aunque sólo reinvierta el 7%; en tanto que la empresa A pierde derecho a la exención por la aplicación del Artículo 30 a pesar de reinvertir totalmente sus utilidades en activos fijos. Un tratamiento de esta clase además de ser injusto, es contraproducente para una política de fomento industrial.

Se necesita introducir algunas reformas no sólo en la Ley de Fomento Industrial, sino que también en la misma Ley del Impuesto Sobre la Renta, para estimular en mayor grado la reinversión de utilidades en la actividad industrial e impulsar así el desarrollo económico del país.

Análisis de la Producción Industrial de las Empresas y sus Costos

Lic. Andrés Felipe López B.

(Continuación)

COSTO DE PRODUCCION

1.—Concepto de Costo de Producción.

La palabra costo, como muchas otras de uso corriente, tiene varios significados de acuerdo con el empleo que se le de.

Entre estos conceptos hay uno que proviene de la teoría económica, el que puede expresarse diciendo: “Los costos que se originan al realizar cierto acto concreto, como por ejemplo, el de producir una determinada cantidad de mercancías, son la suma de valores que hay que sacrificar para llevar a cabo el acto. “En verdad puede decirse que el adjetivo “sacrificio” es el significado común a diversos conceptos de costos, si bien la naturaleza del sacrificio puede ser tangible o intangible, objetiva o subjetiva.

Algunos han definido el costo de producción como el conjunto de sacrificios de cualquier naturaleza que sería necesario soportar para dar lugar al hecho productivo. Entre estos sacrificios se enumeran los originados por el trabajo, el soporte de riesgos, la “abstinencia” o “expectativas”, etc. Pero desde un punto de vista puramente económico, el fenómeno “costo” consiste por ejemplo, no en que el trabajo sea eventualmente penoso, sino en el hecho de que la provisión de trabajo es necesariamente *finita* y, por lo tanto, la utilización de parte de esta provisión reporta inevitablemente una pérdida.

Concretando con Jannaccone, el concepto de costo no implica necesariamente pena, dolor, sacrificio, etc., sino simplemente un dispendio (pérdida, consumo, etc.) de cosas útiles, (cualidad, fuerza). (1).

(1) Diccionario de Economía Política. Claudio Napoleón.

REVISTA DE ECONOMIA

Otro de conceptos de costos comunmente conocido es el contable "como el consumo, valorado en dinero, de bienes y servicios para la producción que constituye el objetivo de la empresa."

La razón de la existencia de varios conceptos del costo es por los distintos propósitos y enfoques que hacen de ellos los economistas, contadores e ingenieros cuando se ocupan de su estudio aplicado a sus respectivos campos.

Los costos históricos suministrados por un departamento contable bien organizado son muy importantes para muchos fines prácticos de la Gerencia de una empresa; pero es importante recalcar que cuando se trata de predecir futuros costos para la adopción de decisiones resultan más efectivos los procedimientos aportados por la teoría económica. Sin embargo, debe advertirse que un adecuado sistema contable de costos industriales está en capacidad de suministrar elementos reales y concretos que pueden servir y a menudo sirven a los empresarios para tomar decisiones apropiadas.

Los costos alternativos hacen referencia a los costos de las oportunidades a que se renuncia; esto es el concepto económico y en cambio los costos que implican desembolsos o cargos a cualquier valor del activo como materiales gastados, pago de mano de obra, depreciaciones, compra de servicios, pago de impuestos, etc., son aplicaciones del campo contable.

Apreciado desde otro ángulo también los costos económicos comprenden los cargos contables acabados de mencionar, pero además incluye un costo estimado como el interés del capital invertido, el importe de la depreciación de los bienes de activo fijo en uso y que ya han sido totalmente depreciados en libros, en negocios individuales la retribución a la labor del propietario de la empresa y otros.

Al incluir estas estimaciones en los costos económicos da oportunidad para contar con elementos de juicio más completos y por tanto tomar decisiones más correctas.

2.—Funciones de Costos.

Muy a menudo el economista considera resuelto el problema de la determinación de la óptima combinación de los factores productivos y lleva a cabo el análisis de la empresa en términos de ingresos y costos como funciones del producto. En estas condiciones, el problema de la empresa consiste en determinar el volumen de producción que hace máximo el beneficio.

3.—Funciones de Costos a Corto Plazo.

En la sección que analizamos las funciones de producción, establecimos las condiciones que son esenciales para el corto plazo, esto es, que en el corto plazo algunos factores productivos (como la planta, el equipo, la gerencia, etc.) son fijos en una cantidad y en su forma y desde luego se emplearán ciertos factores que se moverán según cambie el volumen de producción. Por su parte la cantidad de producción que se pueda obtener estará dada por el equipo fijo disponible y una técnica determinada. La forma de curva de costos estará dada por la particular situación de los factores empleados:

Consideremos el sistema de ecuaciones constituido por:

$$X = F(V_1, V_2) \quad \text{Función de producción (8)}$$

$$C = F + P_1 V_1 + P_2 V_2 \quad \text{Ecuación del Costo Total (43)}$$

$$O = G(V_1, V_2) \quad \text{Función de la Trayectoria de la expansión (44)}$$

Las funciones de producción y de costo total ya las hemos analizado en capítulos anteriores. La función de la trayectoria de la expansión (44) resulta de unir los puntos de tangencia de las curvas de isocostos con las isocuantas siendo a la vez la solución de un máximo o de un mínimo condicionado.

El sistema de las tres ecuaciones, expuestas con cuatro variables puede reducirse a una sola ecuación en la que el costo se exprese como función explícita del nivel de producción y del costo de los factores fijos. Esto quedó explicado en el apartado relativo a **condiciones económicas** donde demostraremos que si en $C = F + V(X, P_1, \dots, P_n)$ suponemos fijos los precios de los factores productivos, resultará relacionado C con X luego:

$$C = f(x) + F \quad (45)$$

El importe de los factores fijos (F) hay que pagarlos independientemente de la producción. La función de costos expresa el costo mínimo para producir cada volumen de producción y se obtiene bajo el supuesto que el empresario actúa racionalmente, es decir, que la acción de los hombres de negocio presuponen que su principal objetivo es obtener el mayor beneficio posible. En otro lugar de este

REVISTA DE ECONOMIA

trabajo nos referimos a esta premisa que no parece ser totalmente convincente.

Debe tenerse presente por tanto que la función y la curva de costo total son mínimas; variando la composición de los factores variables de producción se pueden obtener diversos costos totales para una determinada producción entre los cuales se toma aquí el menor para definir la función del costo total. Esto se interpreta gráficamente diciendo que la ordenada de un punto cualquiera de la curva del costo total, representa el costo mínimo a que se puede obtener la producción señalada por la correspondiente abscisa, siendo evidentemente posible esta misma producción a costos más altos, representadas por las ordenadas de los puntos situados en la misma vertical por encima del punto, de la curva considerada.

El cuadrante positivo del plano Ox C queda así dividido en dos regiones por la curva del costo total; los puntos situados en la región superior a la curva corresponden a aquellos costos totales a que sería posible obtener la producción respectiva, mientras que la región inferior corresponden a costos demasiados pequeños para lograr la misma producción en las circunstancias dadas. La posición de la curva del costo total representa en consecuencia el límite inferior en el plano de las posibles situaciones del costo, es decir la situación más favorable en que se puede obtener una producción determinada. Por ser generalmente el costo mínimo de producción, el único que es preciso considerar, sólo habrá que estudiar la curva del costo total de producción prescindiendo de aquellos puntos que pertenezcan a la región superior de la misma.

De la ecuación del costo total pueden deducirse otras relaciones de costos que son también del nivel de producción, o sean:

C T Me Costos totales medios.

C V Me Costos variables medios.

C F Me Costos fijos medios.

son los respectivos costos totales, variables y fijos divididos por el nivel de producción:

$$\frac{C}{X} = \frac{f(x) + F}{x} = \frac{f(x)}{x} + \frac{F}{x}$$

El C T Me ($\frac{C}{X}$) es la suma de la C V Me y C F Me. El

costo Marginal (C Ma) es la derivada del costo total respecto de X

$$C \text{ Ma} = \frac{dC}{dX} = f^1 (X)$$

Las derivadas de los costos totales y costos variables son iguales puesto que las derivadas de una constante (costo fijo) es cero.

En la exposición anterior, la curva del costo total supone la producción de un solo bien uniforme. Asimismo se supone que las condiciones técnicas son fijas y conocidas; se admite que los factores variables pueden adquirirse a precios fijos y que se ajustan de tal modo que una determinada producción se obtiene al menor costo posible. La función y la curva correspondiente se refieren a una situación estática comprendida en el corto plazo.

Sin embargo debemos admitir que existen otras variables independientes que afectan la relación entre los costos y los volúmenes de producción respectivos, pero como repetimos, en la función correspondiente está implícita su invariabilidad. En tal sentido las funciones y las curvas de costo son teorías, pero esto es característicos en el análisis teórico de la economía en que por regla general se aíslan los diferentes hechos reales que conforman un fenómeno reduciéndolos a la relación funcional entre dos variables siendo siempre las más importantes. La razón de esta simplificación se explica por el hecho que cada fenómeno económico es producto de una infinidad de variables que de hecho es imposible analizar simultáneamente; además como las relaciones entre las variables se establecen en forma matemática, ello obliga limitar el número de las mismas para hacer posibles los cálculos que es preciso realizar para sintetizar una situación dada.

4.—Clases de Curvas de Costos Totales.

La forma de la curva del costo total depende de las características de los factores variables involucrados así como a la influencia de los precios sobre los mismos.

La siguiente exposición gráfica muestra varias curvas de costos totales donde puede apreciarse las varias formas de las mismas según los diferentes supuestos.

Todas las curvas de C T de las Gráficas 6 al 9 están consideradas en condiciones de corto plazo. Los costos fijos representados por una línea paralela al eje de las abscisas se refieren al importe de los factores fijos tales como las depreciaciones, retribuciones a funcio-

REVISTA DE ECONOMIA

narios de administración, capataces, etc., impuestos mensuales, servicios de carácter fijo, etc. También están incluido en dicho importe la parte que se considera fija de aquellos gastos o cargos que son mixtos, es decir de ciertos costos que participan de una parte fija y de una parte que varíe en relación al volumen de producción.

En la Gráfica 6. la representación lineal C T expresa un precio constante en el costo de los factores variables usados por unidad agregada a la producción. Siendo $C = a + b x$, b que es una constante, representa el costo marginal o sea el importe fijo por unidad del factor variable empleado.

La Curva de C T representada en la Gráfica 7. está formada por la rama ascendente de una parábola de eje vertical dirigida hacia arriba, corresponde a una función del tipo, $C = a x^2 + b x + c$. En este caso aunque cada unidad del factor variable cueste lo mismo que cualquiera de las unidades anteriores el costo total aumenta en mayor proporción a medida que se incrementa la producción debido a que la relación factor-producto es decreciente. La elasticidad de la función de producción es menos que uno

La forma de C T se debe solamente a la técnica de la relación factor-producto y no a las condiciones del mercado o a los precios de los factores.

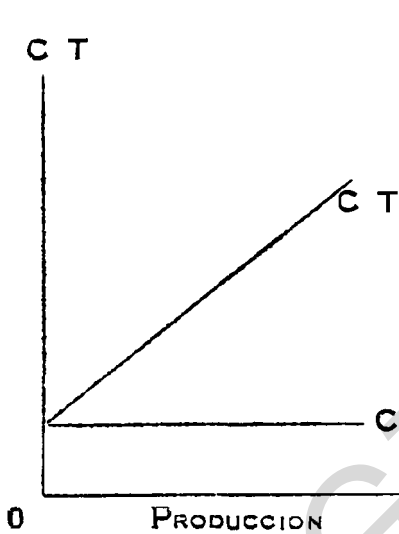
La gráfica 8 representa la curva de C T para un proceso productivo de rendimientos crecientes o sea que cada unidad de producto agregada añade menos al costo total que la unidad anterior. Esta curva del C T corresponde a la primera etapa a que hicimos referencia en la función de producción, cuando la elasticidad mayor que uno en toda su extensión lo que hace como ya indicamos cada unidad de insumo agregado añade más producto que la unidad anterior. Desde luego no existe posibilidad para que una empresa tenga rendimientos crecientes en todos los niveles de producción dentro de los límites de la capacidad productiva de una instalación dada.

En la Gráfica N° 9 se ilustra la función del C T que combina los aspectos analizados en la función de producción de la Gráfica 4 ya mencionada. Este es el caso más generalizado de los tipos de funciones de C T que toma la forma de:

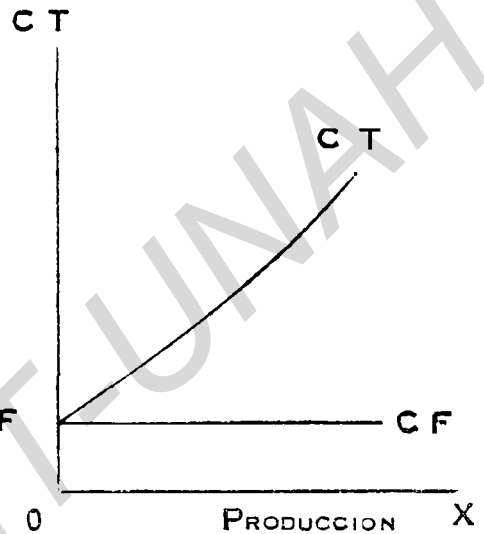
$$C T = a x^3 - b X^2 + c X + d \quad (46)$$

La línea punteada que va de la abcisa $b/3a$ hacia la curva muestra el punto de inflexión de la curva, es decir, cuando cambia de cóncava a convexa vista desde abajo. Económicamente significa que a la izquierda del punto de inflexión los C T se llevan a una tasa

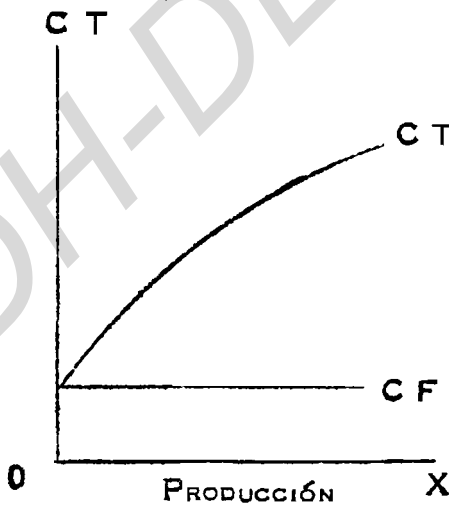
Gráfica N° 6



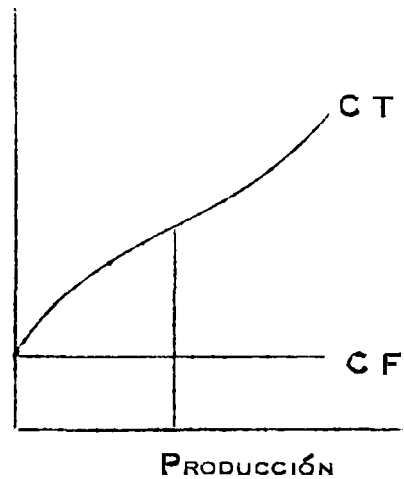
Gráfica N° 7



Gráfica N° 8



Gráfica N° 9



$$X_1 = \frac{3}{3A}$$

REVISTA DE ECONOMIA

decreciente como se expresa a lo largo de toda la curva de C T de la gráfica N° 8; a la derecha del punto de inflexión los costos se elevan a una tasa decreciente, en la misma forma como ocurre en toda la curva de C T en la Gráfica N° 7.

El tipo de curva que hemos ilustrado en la Gráfica N° 9 es el que más frecuentemente se usa en el análisis marginal de los costos de la empresa a corto plazo, aunque en los estudios empíricos generalmente se recurre a la forma lineal por ofrecer mayores facilidades prácticas aunque no se debe descartar el hecho que las conclusiones deben considerarse con las necesarias limitaciones a que su empleo da lugar.

Según Allen, al objeto de lograr una expresión aproximada del costo para un cambio de variabilidad dado de la producción, es a veces conveniente representarlo por una función de forma particular de C T de producción sugiriendo los siguientes tipos de funciones como apropiados al caso normal:

$$1^{\circ}. \quad C T = a x + b$$

$$2^{\circ}. \quad C T = a x^2 + b x + c$$

$$3^{\circ}. \quad C T = \sqrt{a x + b + c}$$

$$4^{\circ}. \quad C T = a x^3 - b x^2 + c x + d.$$

$$5^{\circ}. \quad C T = a x \frac{x + b}{x + c} + d.$$

$$6^{\circ}. \quad C T = a x^2 \frac{x + b}{x + c} + d.$$

$$7^{\circ}. \quad C T = a e b x$$

$$8^{\circ}. \quad C T = X a_e^{b x + c} + d.$$

Siendo en cada caso positivos los parámetros a, b, c, y d.

5.—Un ejemplo Partiendo de una Tabla de Valores.

De Samuelson hemos tomado la siguiente tabla que muestra los ingresos, los gastos y los beneficios de una empresa.

REVISTA DE ECONOMIA

Cantidad Prod.-Vta.	Precio Venta	Ingreso Total	Costo Total	Beneficios
0	144	0	256	— 256
1	134	134	320	— 186
2	124	248	340	— 92
3	114	342	355	— 13
4	104	416	368	48
5	94	470	381	89
6	84	504	400	104
7	74	518	431	87
8	64	512	480	32
9	54	486	553	— 67
10	44	440	656	— 216

Al plotear los puntos que corresponden tanto a la demanda como a los costos totales se puede apreciar que la primera es de la forma lineal $P = a - b x$ en tanto que la segunda viene dada por una ecuación de tercer grado de la forma $T C = a x^3 - b x^2 + c x + d$.

Concretamente para el ejemplo que nos ocupa y usando el método de sustención hemos determinado los parámetros de ambas curvas así:

$$\text{Demanda } P = 144 - 10x \quad (47)$$

$$\text{Costo total } CT = X^3 - 12 x^2 + 60x + 256 \quad (48)$$

Fundándonos en todos los principios que ya hemos demostrado y en base de las ecuaciones (47) y (48) podemos deducir las siguientes expresiones con las cuales se puede hacer un análisis de la empresa la que según puede verse actúa en un mercado monopolístico:

a) Ingreso Marginal $\frac{dR}{d x} = 144 - 20x$

b) Costo Medio $\frac{C T}{X} = X^2 - 12x + 60 + \frac{256}{x}$

c) Costo Marginal $\frac{d C}{d x} = 3x^2 - 24x + 60$

d) Punto de Inflexión $\frac{d^2 c}{dx^2} = 0, x = 4$

REVISTA DE ECONOMIA

El punto de inflexión abscisa 4 nos indica que antes de alcanzar este volumen de producción cada unidad de producto que se agrega incrementa el costo total en una producción menor que la unidad anterior.

Después de 4 unidades de producción los costos totales aumentan por cada unidad de producción agregada en una proporción mayor que la anterior. Esto puede ser observado claramente en la tabla anotada anteriormente.

La empresa estará produciendo al costo medio mas bajo (mínimo) en el punto en que la derivada del C Me es cero. Será mínima si la segunda derivada es mayor que cero. Se tiene entonces en que

$$\frac{d Me}{dx} = 2X - 12 - \frac{256}{X^2} = 0; X = 8$$

o sea cuando la producción alcanza el nivel de 8 unidades el costo medio es mínimo.

Más importante es conocer el nivel de producción más rentable para la empresa, en cuyo caso se determina cuando: $C Ma = I Ma$.

$$3 X^2 - 24X + 60 = 144 - 20X$$

$$3 X^2 - 4X - 84 = 0$$

$$X = 6$$

Este último resultado nos indica que a pesar que a un volumen de producción 8 se obtiene el costo medio más bajo, la utilidad máxima se logra cuando sólo se producen 6 desde el momento en que el empresario relaciona su producción a la tabla de demanda correspondiente. Como se trata de una empresa en monopolio le quedan dos alternativas, o fijar su nivel de producción a 6 unidades y que el mercado determine el precio correspondiente o fijar el precio de 84, en cuyo caso la demanda determinará el volumen de producción.

Si esta empresa estuviera operando en un mercado de competencia perfecta, su precio de demanda sería único. En el ejemplo anterior, si el precio de venta fuera de 60 el mejor volumen de producción sería 8; pero si aquel fuera de 100 le convendría elevar su producción hasta 9 donde su utilidad sería máxima. Al precio de 60 en realidad no habría ni ganancia ni pérdida ya que allí sus costos se igualan a sus ingresos.

Analizando el cuadro que nos ha servido de base para la presente exposición se ve que fácilmente puede llegarse a los mismos resultados a base de la comparación de los costos e ingresos totales para los diversos niveles de producción, y es el medio que en la práctica usan los empresarios. Aunque éstos no podrán conocer a priori la cantidad de producción más rentable, de hecho ellos buscan ese nivel tendiendo a alcanzar el mayor volumen de ventas pues por regla general los precios permanecen constantes o casi constantes y en este sentido cuanto mayor sea la renta mayores serán las utilidades siempre que mayor volumen de producción no signifique un incremento más que proporcional en los costos.

Desde luego la comparación de los costos totales no es el único medio de que se valen los empresarios para el análisis de los negocios, sino de herramientas que han permitido lograr brillantes éxitos.

Es importante destacar que el análisis de la empresa a base de las funciones de costos y demanda a que nos hemos referido es estático y en este sentido es indicativo, ya que las empresas modernas son altamente dinámicas y constantemente mejoran los métodos de producción o hacen ajustes a las mismas, o bien se pone en uso nuevos y mejores equipos, se amplían las plantas y se modernizan en todos los niveles los procedimientos administrativos, haciéndose cada vez más eficiente la gestión empresarial.

6. Conclusiones

De lo que llevamos expuesto se concluye que el análisis marginal se relaciona con las decisiones de la empresa, encaminadas a obtener la utilidad máxima en consonancia con los recursos disponibles y el medio en que están situadas.

Se supone que la empresa es una unidad independiente, racional y capaz de tomar decisiones con el objeto de maximizar sus utilidades.

Las decisiones que el empresario debe adoptar son: a) de carácter técnico, referentes a los métodos productivos; b) decisiones del monto de producción, y c) oferta que a su vez está en relación con las decisiones del mercado con miras a alterar hasta donde sea posible la curva de demanda correspondiente.

A este respecto cabe recordar que una empresa en competencia perfecta no puede influir individualmente sobre los precios a que compra y vende, en tanto que un monopolista está en capacidad hasta cierto punto de, o fijar los precios a los que vende, o alternativamente fijar las cantidades que vende, pero en ningún momento puede hacer ambas cosas simultáneamente.

REVISTA DE ECONOMIA

Las decisiones de mercado van enfocadas principalmente a las investigaciones del mismo como guía para producir más racionalmente los bienes que los consumidores tienen mayor necesidad y deseos de comprar, extender las ventas a las mejores zonas, efectuar una eficiente campaña publicitaria y conocer las demás características del mercado para elaborar un plan racional y real de producción y de ventas.

Las decisiones técnicas están englobadas en la función de producción que como dijimos en (1) tiene la forma de $X = f(V_1 \dots V_n)$ en la que habrá una cantidad máxima de productos para cada combinación de factores.

El campo de las decisiones de la empresa y la medida del valor de ellos se define en términos de funciones de producción y de precios. Si suponemos que las cantidades producidas están relacionadas con la función de producción, tendremos; la función de transformación:

$$f(X_1 \dots X_m; V_1 \dots V_n) = 0 \quad (50)$$

Para una combinación dada de factores, $V_1 \dots V_n$ habrá generalmente varias combinaciones de productos, $X_1 \dots X_m$, técnicamente posibles.

Si se fijan los $M-1$ productos se puede determinar la cantidad máxima del producto restante (m) compatible con la función de producción. De esta manera la función de transformación tendrá un sólo valor.

Cada mercancía producida así como los factores empleados tienen su precio dependiendo de las cantidades fabricadas de todas las mercancías y de los factores empleados.

$$P_i = P_i(X_1 \dots X_m) \quad (51)$$

$$P_i = P_u(V_1 \dots V_n) \quad (52)$$

Luego podemos definir el ingreso y costos totales por:

$$I = \sum_{j=1}^m P_j X_j \quad (53)$$

$$C = \sum_{j=1}^n P_j V_j \quad (54)$$

Siendo el Beneficio:

$$B = I - C \quad (55)$$

Se ve que el beneficio y las variables auxiliares son funciones de los factores de la producción y de los productos.

El campo de decisión está comprendido en la zona en que todos los factores y productos son positivos y la segunda derivada nos indicará cuál es el máximo respectivo.

La exposición más completa de todas las condiciones necesarias para un programa óptimo de producción se atribuye a J. R. Hicks cuando dice: (2) "Si la empresa conoce los precios de todos los productos y de todos los factores, las cantidades de factores que emplee y de productos que produzca estarán dados por la condición de que el excedente sea un máximo.

Esto supone que no puede incrementarse por ningún tipo de variación. En este caso tendremos las siguientes condiciones de equilibrio, correspondientes a las tres condiciones expuestas en el caso en que sólo hay un producto y un factor.

Correspondiendo a la condición de que el precio es igual al costo marginal, tendremos tres condiciones:

- a) La proporción que guarden los precios de dos productos cualquiera ha de ser igual a la tasa marginal de sustitución entre los dos productos (ésto es ahora una tasa técnica de sustitución).
- b) La producción que guarden los precios de dos factores cualquiera ha de ser igual a su tasa marginal de sustitución.
- c) La proporción que guarden los precios de cualquier factor y cualquier producto ha de ser igual a la tasa marginal de transformación entre el factor y el producto (es decir, el producto marginal del factor en términos de ese producto concreto)".

(Continuará)

(2) Valor y Capital, J. R. Hicks.

SECCION DE DOCUMENTOS

Los gobiernos de las Repúblicas de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

TOMANDO EN CUENTA: que para asegurar el adecuado funcionamiento del mercado común y el avance de la integración económica, los Estados centroamericanos están obligados a actuar conjuntamente cuando se requiera adoptar medidas que por su naturaleza y alcances se relacionan directamente con instrumentos que norman la estructura y funcionamiento del Programa de Integración Económica Centroamericana.

CONSIDERANDO: que en los últimos años se han venido deteriorando las condiciones en que se desenvuelve el comercio internacional de los productos que exportan los países centroamericanos, y que en el inmediato futuro no se vislumbran cambios que se traduzcan en un mejor acceso de las exportaciones centroamericanas a los mercados internacionales;

CONSIDERANDO: que la defensa y fortalecimiento de la balanza de pagos de los países centroamericanos es un prerrequisito para mantener condiciones que permitan consolidar y hacer nuevos avances en el proceso de la integración económica que han emprendido las cinco Repúblicas Centroamericanas y a los que se comprometieron los Jefes de Estado en la Declaración de los Presidentes de América;

CONSIDERANDO: que de conformidad con el artículo XX del Tratado General corresponde al Consejo Económico dirigir la integración de las economías centroamericanas y coordinar la política de los Estados Contratantes, en materia económica;

CONSIDERANDO: que después de haber consultado el parecer de dicho Consejo, del Consejo Monetario y de los Ministros de Hacienda de Centroamérica, ha resultado evidente la necesidad de tomar medidas de corto plazo, de carácter tributario, para coadyuvar al logro de los objetivos previstos en el artículo X del Tratado General.

Han decidido suscribir el presente Protocolo al Tratado General de Integración Económica, a cuyo efecto han designado sus respectivos Plenipotenciarios, a saber:

REVISTA DE ECONOMIA

Su Excelencia el señor Presidente de la República de Guatemala, al señor José Luis Bouscayrol, Ministro de Economía;

Su Excelencia el señor Presidente de la República de El Salvador, al señor Alfonso Rochac, Ministro de Economía;

Su Excelencia el señor Presidente de la República de Honduras, al señor Valentín J. Mendoza A., Sub-Secretario de Economía;

Su Excelencia el señor Presidente de la República de Nicaragua, a los señores Arnoldo Ramírez Eva, Ministro de Economía, Industria y Comercio y Gustavo Montiel Argüello, Ministro de Hacienda y Crédito Público;

Su Excelencia el señor Presidente de la República de Costa Rica, al señor Manuel Jiménez de la Guardia, Ministro de Industria y Comercio;

quienes, después de haberse comunicado sus respectivos Plenos Poderes y de hallarlos en buena y debida forma, convienen lo siguiente:

REVISTA DE ECONOMIA

**PROTOCOLO AL TRATADO GENERAL
DE INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA
(Medidas de emergencia de defensa de la balanza de pagos)**

CAPITULO I

OBJETO DEL PROTOCOLO

Artículo 1

Los Estados Contratantes convienen en establecer una política común de defensa de la balanza de pagos, acorde con las necesidades de la integración y el desarrollo económico de Centroamérica.

Consecuentes con tal propósito, acuerdan adoptar las medidas de emergencia que figuran en el presente Protocolo, con el fin de contribuir a la solución de las dificultades que actualmente afectan a la balanza de pagos de los Estados Signatarios.

CAPITULO II

IMPUESTO DE ESTABILIZACION ECONOMICA

Artículo 2

Para alcanzar el objetivo previsto en el párrafo segundo del artículo anterior, créase un impuesto de carácter general sobre las mercancías procedentes de terceros países, distinto de los establecidos por medio del Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación y sus Protocolos, del Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración y sus protocolos o de cualquiera otra disposición de índole arancelaria, y que se denominará Impuesto de Estabilización Económica.

Dicho impuesto se aplicará durante un período de cinco años, contados a partir de la fecha en que entre en vigencia este instrumento.

Artículo 3

El Impuesto de Estabilización Económica se calculará tomando como base los derechos aduaneros vigentes a la fecha de aceptación de la correspondiente póliza de importación.

Artículo 4

En el caso de mercancías comprendidas en rubros arancelarios equiparados por medio de cualquier instrumento de integración económica centroamericana, el monto del Impuesto de Estabilización Económica será igual al treinta por ciento del importe de la liquidación de los derechos aduaneros correspondientes.

Artículo 5

En el caso de las mercancías comprendidas en rubros arancelarios aún no equiparados por medio de cualquier instrumento de integración económica centroamericana, el monto del Impuesto de Estabilización Económica será igual al treinta por ciento del importe de la liquidación de los derechos aduaneros correspondientes.

No obstante, las Partes Contratantes podrán aumentar el monto del Impuesto de Estabilización Económica aplicable a las mercancías mencionadas en el párrafo precedente, de acuerdo con su Derecho interno.

El Impuesto de Estabilización aplicable a las mercancías que se encuentren comprendidas en rubros arancelarios no equiparados, se regulará por las disposiciones generales contenidas en el presente instrumento.

Artículo 6

Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo anterior, cuando se trate de mercancías comprendidas en rubros arancelarios no equiparados, o equiparados en forma progresiva, cualquiera de las Partes Contratantes podrá reducir la suma a pagar en concepto de impuesto de Estabilización Económica, hasta el monto que esté cobrando el país que tenga el gravamen a la importación más bajo.

Artículo 7

Quedan sujetas al pago del impuesto creado por medio de este Protocolo, las empresas que gocen de exención o rebaja de los derechos aduaneros, por virtud de un contrato, acuerdo o decreto, de clasificación industrial, basado en las leyes nacionales de fomento industrial o en el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial y su Protocolo.

El Impuesto de Estabilización Económica a que están sujetas las empresas relacionadas en el párrafo anterior, se determinará sobre los derechos aduaneros que la importación hubiera causado si el importador no gozara de la exención o reducción de los mismos.

REVISTA DE ECONOMIA

Artículo 8

la aplicación del Impuesto de Estabilización Económica estará a cargo de la Aduana por donde se realice la importación, la cual se consignará en la póliza el monto del mismo.

cancelará o pagará en las oficinas recaudadoras competentes del país simultáneamente con los impuestos, tasas y demás aplicables a la importación, si los hubiera.

La falta de pago producirá los mismos efectos que la falta de presentación de una póliza de importación gravada.

Artículo 9

se causará el Impuesto de Estabilización Económica y, por lo tanto, los internadores o importadores estarán exentos de su pago:

Cuando se trate de una internación de mercancías originarias de los Estados Contratantes, gocen o no de libre comercio o de tratamiento preferencial de acuerdo con el Tratado General y demás instrumentos de la integración económica centroamericana;

Cuando se trate de mercancías procedentes de terceros países, dispensadas del pago de gravámenes por disposición de leyes especiales distintas de las de fomento industrial o del Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial y su Protocolo;

Cuando se trate de mercancías procedentes de terceros países, que no están sujetas al pago de derechos arancelarios en virtud de contratos o concesiones aprobadas por el Poder u Organismo Legislativo del respectivo país;

Cuando se trate de mercancías procedentes de terceros países destinadas a personas, misiones o instituciones que gocen de franquicias diplomáticas o de exenciones arancelarias por virtud de un acuerdo internacional;

Cuando las mercancías que se importen sean de las que figuran en el Anexo 1 de este Protocolo.

Artículo 10

El Poder u Organismo Ejecutivo de cada Estado Contratante pondrá a disposición, total o parcialmente, del pago del Impuesto de Estabilización Económica, los bienes de capital, materias primas, productos acabados y envases, así como los combustibles y lubricantes

REVISTA DE ECONOMIA

destinados exclusivamente para el proceso industrial, excepto gasolina, que utilicen empresas pertenecientes a industrias nuevas de particular interés para el desarrollo económico de Centroamérica. Cuando las anteriores mercancías se produzcan en Centroamérica en condiciones adecuadas de precio, cantidad y calidad, no se podrá conceder la citada exoneración o reducción

Para los efectos de este artículo, se reputarán como industrias nuevas de particular interés para el desarrollo económico de Centroamérica, aquellas que:

- a) Produzcan materias primas o bienes de capital; o
- b) Produzcan envases o artículos semielaborados, siempre que por lo menos el cincuenta por ciento de valor total de las materias primas, envases y productos semielaborados utilizados, sean de origen centroamericano; o
- c) Den origen a importantes beneficios netos en la balanza de pagos y a un alto valor agregado en el proceso industrial.

Las Partes Contratantes comunicarán al Consejo Ejecutivo del Tratado General los acuerdos o decretos por medio de los cuales exoneren del pago del Impuesto de Estabilización Económica a las empresas mencionadas en el presente artículo.

Artículo 11

El Poder u Organismo Ejecutivo de los Estados Contratantes, previo parecer favorable del Consejo Ejecutivo del Tratado General de Integración Económica, podrá exonerar, total o parcialmente, del pago de Impuesto de Estabilización Económica, a empresas agrícolas e industriales cuya operación esté siendo afectada seriamente por la aplicación de aquél.

Con tal fin, el correspondiente Ministerio de Economía, u órgano equivalente, presentará su solicitud al Consejo Ejecutivo, por medio de la Secretaría Permanente, acompañada de las pruebas justificativas de la misma

Dicho Consejo resolverá la petición, previo dictamen de la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica.

Artículo 12

Los Poderes u Organismos Ejecutivos de las Partes Contratantes podrán, previo acuerdo del Consejo Económico, ampliar la lista de productos exentos del impuesto de Estabilización Económica que figura en el Anexo 1 de este Protocolo:

REVISTA DE ECONOMIA

- a) Cuando la aplicación de dicho impuesto afecte seriamente los intereses del consumidor centroamericano, o el funcionamiento, en condiciones razonables, de actividades o sectores básicos de la economía, como la agricultura, la ganadería y el transporte; y
- b) Cuando así lo justifique el mejoramiento de la situación de la balanza de pagos.

En caso de que el Consejo Económico no pueda reunirse con la celeridad requerida, a fin de resolver las peticiones que presente cualquiera de las partes para la aplicación de este artículo, podrá delegar dicha función en el Consejo Ejecutivo del Tratado General.

CAPITULO III

IMPUESTOS INTERNOS AL CONSUMO

Artículo 13

Para coadyuvar a la consecución del objetivo previsto en el párrafo segundo del artículo 1, las mercancías que se encuentran expresamente comprendidas en la lista que figuran en los Anexos 2 y 3 de este instrumento, podrán ser gravadas con impuestos alternos al consumo por parte de los Estados Signatarios.

Tales impuestos se establecerán de conformidad con las reglas contenidas en el presente Protocolo y podrán crearse aún cuando las mercancías que se dejan mencionadas no se produzcan en el país importador y sí en cualquiera de los demás Signatarios.

Para la creación y aplicación del impuesto que afecte el consumo de las citadas mercancías, no se requerirá de la previa aprobación del Consejo Ejecutivo prevista en el literal b) del artículo VI del Tratado General de Integración Económica.

Artículo 14

Al establecerse los impuestos que graven el consumo de las mercancías a que se refiere el artículo anterior, en ningún caso podrán implantarse modalidades, características, procedimientos o formas de cobro que discriminen entre mercancías de producción nacional y las procedentes de otro Estado centroamericano o del resto del mundo.

REVISTA DE ECONOMIA

Artículo 15

Los impuestos al consumo a que se refiere este Capítulo deberán ajustarse, además, a los siguientes términos:

- a) Se podrán aplicar sobre una, varias o todas las subpartidas de las listas contenidas en los anexos 2 y 3 de este Protocolo y las ampliaciones que se hagan a las mismas, de conformidad con el artículo siguiente. El impuesto podrá recaer sobre la totalidad o parte de los artículos comprendidos en una misma subpartida y, en todo caso, también deberá gravar a las mercancías sucedáneas.
- b) Se gravarán con la misma tasa los artículos que se importen de terceros países, los de origen centroamericano y los de producción nacional, si lo hubiere.
- c) La tasa del impuesto deberá ser una sola para todos los productos comprendidos en una misma subpartida y sus sucedáneos, y no podrá exceder del veinte por ciento del valor de los productos comprendidos en el Anexo 2, ni del diez por ciento del valor de los que figuran en el Anexo 3.
- d) Cada Estado Contratante reglamentará la aplicación de los impuestos al consumo a que se refiere este instrumento, pero el gravamen solamente se cobrará en una de las etapas de comercialización de los productos.

Artículo 16

Por razones de defensa de la balanza de pagos, cualquiera de las Partes Contratantes podrá solicitar al Consejo Económico Centroamericano que amplíe las listas de productos contenidas en los Anexos 2 y 3 del presente Protocolo.

Con tal fin, el correspondiente Ministerio de Economía, u órgano equivalente, presentará su solicitud ante la Secretaría Permanente, acompañada de las pruebas justificativas de la misma.

El Consejo Económico resolverá la petición, previo dictamen del Consejo Ejecutivo del Tratado General de Integración Económica.

Artículo 17

Cuando una de las Partes considere que un impuesto al consumo establecido por otro Estado Signatario de conformidad con las disposiciones contenidas en este Capítulo, discrimina en contra de sus propios productos o de los de otro País Miembro de este Protocolo, favoreciendo la producción de la Parte impositora o la de terceros

REVISTA DE ECONOMIA

Estados, o que contraviene lo dispuesto en el artículo 15, planteará la cuestión al Consejo Ejecutivo del Tratado General, para que éste la resuelva.

La Parte interesada presentará su solicitud al Consejo Ejecutivo por medio de la Secretaría Permanente, la cual rendirá dictamen sobre el fondo de la misma.

Previa decisión del Consejo Ejecutivo del Tratado General, las Partes Contratantes se comprometen a suspender el cobro de los impuestos al consumo a que se hace referencia, de acuerdo con sus procedimientos legales, con la sola notificación, por parte de la Secretaría Permanente, de la resolución que en tal sentido hubiera adoptado el mencionado Consejo.

Artículo 18

El establecimiento de impuestos al consumo de las mercancías comprendidas en las listas que figuran en los Anexos 2 y 3 de este Protocolo, no afectará o restringirá, en modo alguno, los impuestos similares que los Estados Contratantes hayan creado, ni el derecho que tienen para implantar, de conformidad con las reglas contenidas en el artículo VI del Tratado General, impuestos que recaigan sobre la venta, distribución o consumo de mercancías. En consecuencia, lo prescrito en el párrafo tercero del artículo 13 de este instrumento, no constituye sino una excepción a lo dispuesto en el literal b) del mencionado Artículo VI, cuya duración se limita a la del presente instrumento.

CAPITULO IV

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 19

Los Estados Contratantes no adoptarán durante la vigencia de este Protocolo, ninguna disposición que directa o indirectamente vulnere o desvirtúe sus objetivos.

Artículo 20

El Consejo Económico emitirá los reglamentos que estime necesarios para la aplicación del presente Protocolo.

Artículo 21

Este Protocolo será sometido a ratificación en cada Estado, de conformidad con las respectivas normas constitucionales o legales. El Protocolo entrará en vigor ocho días después de que se deposite

REVISTA DE ECONOMIA

el tercer instrumento de ratificación para los tres primeros depositantes y para los subsiguientes en la fecha de depósito de los respectivos instrumentos. Los instrumentos de ratificación deberán depositarse en la Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA).

Artículo 22

La Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos enviará copias certificadas del presente Protocolo a las Cancillerías de cada uno de los Estados Contratantes y a la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA), notificándoles, asimismo el depósito de cada uno de los instrumentos de ratificación. Al entrar en vigencia el Protocolo procederá también a enviar copia certificada de éste a la Secretaría General de la Organización de las Naciones Unidas, para los fines de registro que señala el artículo 102 de la Carta de la mencionada Organización.

Artículo 23

La duración del presente Protocolo será de cinco años contados a partir de la fecha de su vigencia.

CAPITULO V

DISPOSICION TRANSITORIA

Artículo Unico

A fin de mantener la relación de competencia dentro del Mercado Común Centroamericano, los cuatro primeros Estados Contratantes que efectúen el depósito de sus respectivos instrumentos de ratificación, podrán otorgar exenciones sobre el Impuesto de Estabilización Económica a que se refiere el Capítulo II de este Protocolo, sobre las materias primas, bienes intermedios y envases, cuando no se produzcan en Centroamérica, a empresas que estén gozando de franquicias aduaneras de conformidad con las leyes nacionales de fomento industrial o del Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales y su Protocolo. Las exenciones que se otorguen y esta disposición, caducarán automáticamente al efectuarse el depósito del quinto instrumento de ratificación

En testimonio de lo cual, los respectivos Plenipotenciarios firman el presente Protocolo en la ciudad de San José, República de Costa Rica, el primer día del mes de junio de mil novecientos sesenta y ocho.

REVISTA DE ECONOMIA

Por el Gobierno de Guatemala

JOSE LUIS BOUSCAYROL

Ministro de Economía.

Por el Gobierno de El Salvador

ALFONSO ROCHAC

Ministro de Economía.

Por el Gobierno de Honduras

VALENTIN J. MENDOZA A.

Sub-Secretario de Economía.

Por el Gobierno de Nicaragua

ARNOLDO RAMIREZ EVA

Ministro de Economía, Industria y Comercio.

Por el Gobierno de Nicaragua

GUSTAVO MONTIEL ARGUELLO

Ministro de Hacienda y Crédito Público.

Por el Gobierno de Costa Rica

MANUEL JIMENEZ DE LA GUARDIA

Ministro de Industria y Comercio.

REVISTA DE ECONOMIA

ANEXO N° 1

LISTA DE BIENES ESENCIALES QUE QUEDAN EXENTOS
DEL IMPUESTO DE ESTABILIZACION ECONOMICA

NAUCA	DESCRIPCION
001-01-01	Ganado vacuno de raza fina.
001-02-01	Ganado ovino de raza fina.
001-03-01	Ganado porcino de raza fina.
001-04-01	Aves de corral de raza fina.
001-09-01	Ganado caprino de raza fina.
022-01-01-01	Leches condensadas y evaporadas.
022-01-02-01	Leche descremada (en forma líquida o semisólida).
022-02-01-01	Leche íntegra (en polvo).
022-02-02-01	Leche descremada (en polvo).
025-01-00	Solamente huevos fértiles.
029-09-00-01	Preparaciones medicinales y para la alimentación infantil.
029-09-00-02	Preparaciones dietéticas.
041-01-00	Trigo y escanda sin moler (incluso comuña).
042-01-00	Arroz con cáscara. *
042-02-00	Arroz sin cáscara, incluso arroz pulido y quebrado.*
044-01-00	Maíz sin moler.*

NOTA: Las materias primas utilizadas en la fabricación de productos medicinales, de abonos y fertilizantes, y de insecticidas técnicos, que sean importadas por empresas que gocen de franquicia aduanera al amparo de las leyes nacionales de fomento industrial o del Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial y su Protocolo, estarán exentas del pago del Impuesto de Estabilización Económica.

* Estos rubros quedarán exentos cuando las importaciones se efectúen de conformidad con lo establecido en el Protocolo de Limón.

REVISTA DE ECONOMIA

NAUCA	DESCRIPCION
045-09-02	Maicillo. *
046-01-01	Harina de trigo.
046-01-02	Sémola, semolina y otras harinas gruesas de trigo, y harina de escanda y comuña.
048-09-02	Alimentos dietéticos a base de cereales.
053-03-03-01	Preparaciones coladas y homogenizadas para la alimentación infantil, en envases de contenido neto no mayor de 150 gramos.
054-01-00-01	Semillas de papas.
054-02-01	Frijoles. *
081-01-00	Solamente alfalfa.
081-09-01	Alimentos para animales, mezclados con productos químicos y biológicos, tales como polvo de huesos, sangre desecada, etc.
271-02-00	Nitrato de sodio natural (salitre de Chile).
292-05-00	Semillas para sembrar, bulbos, tubérculos y rizomas de plantas productoras de flores o follajes, estacas, esquejes, árboles vivos y otras plantas.
312-01-00	Petróleo crudo y parcialmente refinado.
313-01-01	Gasolina.
313-01-02	Otros aceites ligeros usados como carburantes.
313-01-03	Agentes para mezclar con las gasolinas.
313-02-00	Petróleo para lámparas y espíritu de petróleo (kerosene).
313-03-00	Gas oil, diesel oil, y otros aceites combustibles similares.
313-04-01	Aceites lubricantes.
313-04-02	Grasas lubricantes.
314-01-00	Gas combustible natural, como el propano y butano, en cualquier forma.
314-02-00	Gases combustibles artificiales.

REVISTA DE ECONOMIA

411-01-01	Aceite de hígado de bacalao.
512-09-03-01	Cloroformo.
512-09-03-03	Dicloro — Difenil — Tricloroetano (D.D.T.) y otros productos químicos clorados para preparar insecticidas.
512-09-03-04	Productos químicos no clorados para preparar insecticidas.
512-09-10-01	Anilidas, aminas, amidas y otros compuestos nitrogenados orgánicos n.e.p., para abonos y fertilizantes.
512-09-10-02	Sulfanilamidas y otras sulfas.
512-09-10-03	Otros compuestos con propiedades terapéuticas.
512-09-12-01	Amidofenoles, n.e.p. para la preparación de insecticidas.
541-01-00	Vitaminas y preparados exclusivos de vitaminas.
541-02-00	Productos bacteriológicos, sueros, vacunas estén o no preparados como medicamentos.
541-03-00	Penicilina, estreptomycin, tirocidina y otros antibióticos.
541-04-01	Quinina y todas sus sales.
541-09-02	Productos opoteránicos (plasma humano, insulina, hormonas y otros extractos de glándulas, órganos etc., para fines terapéuticos) n.e.p.
541-09-03	Medicamentos preparados para uso parentérico (inyectable) n.e.p.
541-09-04	Medicamentos preparados para uso interno (oral) n.e.p.
541-09-05-09	Medicamentos preparados para uso externo, n.e.p. Los demás.
541-09-06	Solamente productos para cirugía y mecánica dental.
541-09-07	Medicamentos para uso veterinario n.e.p.
541-09-08	Material de curación, medicamentos y productos farmacéuticos, n.e.p.
561-01-00	Abonos nitrogenados y productos fertilizantes nitrogenados (excepto naturales), n.e.p.

REVISTA DE ECONOMIA

- 561-02-00 Abonos fosfatados y productos fertilizantes fosfatados (excepto los naturales) incluso los superfosfatos y la escoria básica de la desfosforización.
- 561-03-00 Abonos potásicos y productos fertilizantes potásicos, excepto sales de potasa en bruto.
- 561-09-00 Abonos n.e.p., incluso los abonos mezclados.
- 599-02-00-09 Solamente herbicidas, fungicidas y defoliantes.
- 641-01-00 Papel para periódicos.
- 664-02-00 Vidrio óptico y vidrio para anteojos, en bruto.
- 665-09-02 Artículos de vidrio, estén o no graduados o calibrados, para laboratorios y para fines médicos, quirúrgicos, dentales o higiénicos, ampollas y frascos de vidrio para suero.
- 699-21-03-01 Tarros para transporte de leche, de capacidad no menor de 10 litros.
- 711-04-00 Motores para aeronaves, incluso los motores de reacción (propulsión a chorro).
- 711-05-01 Motores diesel y semi-diesel.
- 712-01-01 Arados.
- 712-01-02 Cultivadores.
- 712-01-03 Rastras.
- 712-01-04 Máquinas sembradoras.
- 712-01-05 Otras máquinas y utensilios mecánicos para preparar y cultivar la tierra, n.e.p.
- 712-02-01 Máquinas y utensilios mecánicos para la recolección de productos agrícolas (guadañadoras, rastrillos, mecánicos, segadoras, segadoras trilladoras y otras, incluso las prensas para empacar heno, pasto, fibras textiles, etc.)
- 712-02-02 Trilladoras y desgranadoras (incluso las desmotadoras de algodón, las máquinas para beneficiar café, arroz, etc., máquinas desfibradoras de henequén y de otras fibras textiles, etc.)

REVISTA DE ECONOMIA

- 712-02-03 Máquinas y aparatos agrícolas para escoger o clasificar granos, frutas, huevos, y otros productos agrícolas.
- 712-03-01 Máquinas para ordeñar.
- 712-03-02 Descremadoras o desnatadoras para granjas.
- 712-03-03 Otras máquinas y equipo n.e.p., para granjas productoras de leche.
- 712-09-01 Incubadoras y criadoras.
- 712-09-02 Accesorios para apicultura, excepto los cuchillos, los cepillos y la ropa protectora.
- 712-09-03 Otras maquinarias y utensilios mecánicos, n.e.p. para la agricultura, horticultura, avicultura, etc. (cortadoras y picadoras de forrajes, caña, etc., molinos manuales para triturar granos, frutas, etc. de uso agrícola, etc.)
- 713-01-00 Tractores, excepto los a vapor.
- 716-13-05-01 Aparatos (incluso los de mano y los en forma de mochila) que sirven para atomizar o rociar líquidos o polvos, solamente para la agricultura y para extinguir incendios.
- 721-11-01 Equipo de rayos Roentgen (rayos X) y sus accesorios, excepto las películas.
- 721-11-02 Otros aparatos de electricidad médica y de irradiación (lámparas productoras de rayos ultravioletas o infrarrojos, aparatos electrocardiógrafos, de diatermia, de fototerapia, electroimanes para oculistas, etc.)
- 732-01-01 Vehículos automotores rústicos ("jeeps", "landrovers", etc.)
- 732-03-01 Autobuses u omnibuses y otros vehículos automotores para el transporte de pasajeros, excepto los incluidos en las partidas 732-01 y 732-02.
- 732-03-02-01 Camionetas de reparto ("panels") con capacidad hasta de 2 toneladas de carga.
- 732-03-02-03 Camionetas de carga ("pick-up") con capacidad hasta de 2 toneladas de carga.

REVISTA DE ECONOMIA

- 732-03-02-09 Camiones y camionetas ("pick-ups", "panels", camiones refrigeradores, con capacidad mayor de 2 toneladas de carga). Los demás.
- 732-03-03 Carros para bomberos, automotores (incluso escaleras, mangueras, bombas y otros accesorios especiales para los mismos); camiones regadores, camiones recogedores de basura, camiones barredores, camiones grúas, carros fúnebres y otros vehículos automotores similares.
- 732-05-00 Chasis de vehículos de la clase especificada en la partida 732-03, con motores montados.
- 732-06-00 Solamente chasis, bastidores y otras piezas de repuestos y accesorios n.e.p., para vehículos automotores de carretera. Excepto para la clase de vehículos de las subpartidas 732-01-02 y 732-02-00.
- 734-01-00 Aeronaves más pesadas que el aire, completas, montadas o sin montar (incluso planeadores y cometas).
- 734-03-00 Piezas de repuesto n.e.p., para aeronaves más pesadas que el aire.
- 861-01-01 Microscopios de toda clase, incluso los electrónicos y las lámparas designadas especialmente para usar con microscopios.
- 861-03-01 Termómetros clínicos.
- 861-03-02 Jeringas y agujas hipodérmicas.
- 861-03-03 Instrumentos y accesorios n.e.p., médicos, dentales, quirúrgicos o de veterinaria (máquinas y herramientas para dentistas; aparatos para anestesia, respiración artificial, metabolismo basal, presión arterial y otros similares; pulmón de hierro, instrumentos para cirugía, etc.)
- 862-01-01 Películas y placas sensibilizadas para radiografía.
- 892-01-01 Libros y folletos impresos, con cualquier encuadración incluso los atlas. Solamente los de carácter cultural o científico.
- 892-02-00 Periódicos y revistas no empastados. Solamente los de carácter cultural o científico.

REVISTA DE ECONOMIA

- 899-99-09 Aparatos de ortopedia (incluso las fajas quirúrgicas o bragueros; miembros artificiales, ojos, dientes, dentaduras y otras partes artificiales del cuerpo; aparatos para la sordera, tablillas, y otros accesorios para fracturas).
- 921-01-01 Ganado caballar de raza fina.
- 921-09-01 Abejas.
- 931-01-00 Artículos de producción nacional exportados y devueltos al país.
- 931-02-00 Artículos de transacciones especiales (efectos personales de viajeros o inmigrantes; muestras y artículos importados temporalmente, y otros casos especiales).
- 999-97-01 Monedas, barras y lingotes de oro.
- 999-97-02 Mineral de oro y oro refinado en formas semimanufacturadas, en pepitas, planchas, láminas, alambres, polvo, etc., incluso las limaduras y chatarra de oro (excepto oro para dentistas).
- 999-98-00 Plata en monedas, en circulación.
- 999-99-00 Billetes de banco y monedas de metales comunes, en circulación y otros valores (bonos, acciones, etc.) billetes de lotería, etc., en circulación.

REVISTA DE ECONOMIA

ANEXO N° 2

Lista de bienes que podrán gravarse con impuestos internos al consumo, con una tasa hasta del veinte por ciento

NAUCA	DESCRIPCION
032-01	Pescado, crustáceos y moluscos y sus preparaciones, incluso caviar y huevos comestibles de pescado, envasados herméticamente, n.e.p., excepto sardinas y atún.
051-07-01	Nueces comestibles, con cáscara.
051-07-02	Nueces comestibles, sin cáscara.
053-01-04	Frutas congeladas, en salmuera o conservadas en otras formas n.e.p.
053-02-00	Frutas, cáscaras de fruta y partes de plantas, desecadas y glaceadas o cristalizadas, con o sin sabor artificial.
062-01-01	Chicles y otras gomas de mascar.
073-01-01	Chocolate en bombones y confites.
073-01-02	Chocolate en tabletas, panes, barras y otras formas similares, con o sin adición de otras sustancias.
073-01-03	Chocolate y preparados de chocolate n.e.p.
099-09-04	Salsas de toda clase y otros condimentos similares, excepto salsas de tomate (v.g. Catsup, Ketchup y salsas preparadas de tomate para condimentar).
552-01-04	Polvos preparados para el tocador.
552-01-07	Todas las demás preparaciones de tocador n.e.p., incluso cremas de afeitar, depilatorios, etc.
599-01-04-03	Láminas duras y rígidas elaboradas a base de papel impregnadas con resinas artificiales o sintéticas, con características de plásticos (v.g. Formica, Duropal, Arborite, etc.)
642-09-03	Toallas, servilletas, manteles y pañuelos de papel.
662-02-00	Solamente azulejos.

REVISTA DE ECONOMIA

- 673-01-00 Joyas de oro, plata y metales del grupo del platino y orfebrería de oro y plata, incluso gemas montadas y artículos con enchapado de metales preciosos, n.e.p., joyas de fantasía (imitación), incluso las que vengan doradas, plateadas o platinadas, y las hechas de coral, azabache, ámbar, espuma de mar, carey, marfil, hueso, cuernos, madreperla, tagua, etc. combinados entre sí o con otros materiales.
- 684-02-02 Solamente perfiles de aluminio.
- 716-12-01 Equipos autorreguladores de acondicionamiento de aire, completos, que comprenden un ventilador con motor y dispositivos para regular la temperatura o la humedad de aire; ventiladores para renovar el aire y máquinas para purificar el aire. Excepto los para uso industrial.
- 721-04 Aparatos para radiodifusión, para telegrafía y telefonía inalámbricas, para televisión, radar y otros aparatos electrónicos n.e.p.
- 841-01-02-01 Medias para señora.
- 891-02-02 Discos, cintas y alambres, n.e.p., grabados con sonido.
- 899-04-02 Flores, forrajes o frutas artificiales, y partes de las mismas, excepto de vidrio, metal o cerámica; artículos confeccionados de flores, follajes o frutas artificiales.
- 899-15-02-09 Juegos de billar y sus accesorios y repuestos. (Los demás).

ANEXO N° 3

**Lista de bienes que podrán gravarse con impuestos internos
al consumo, con una tasa hasta del diez por ciento**

NAUCA	DESCRIPCION
013-02-01	Salchichas y embutidos de todas clases, envasados herméticamente.
013-02-02	Tocino y jamón, envasados herméticamente.
013-02-03	Aves de corral y de caza y toda otra clase de carnes, conservadas o preparadas en cualquier forma, con o sin legumbres, envasados herméticamente.
024-01-00	Solamente queso fino.
032-01	Solamente sardinas y atún envasados herméticamente.
051-07-03	Raspaduras de coco, comestibles.
053-03-02	Jaleas y mermeladas de frutas. (Sólo las herméticamente envasadas).
053-04-02	Jugos de frutas no fermentadas. (Sólo los de frutas no tropicales).
055-02-04-09	Conservas y encurtidos de legumbres, envasados herméticamente o no; (los demás).
099-09-04	Salsas de tomate. (Catsup, Ketchup y salsas preparadas de tomate para condimentar).
642-09-07	Platos, vasos, cubiertos y artículos similares de papel o cartón, incluso las pajillas de papel.
653-05-02	Tejidos n.e.p. de rayón.
721-02-00	Pilas y baterías eléctricas, secas.

RAZONES ESPECIALES PARA

INVERTIR EN HONDURAS

**EXENCION DE IMPUESTOS
Y OTROS INCENTIVOS DE LA LEY
DE FOMENTO INDUSTRIAL.**

**ACCESO AL MERCADO COMUN
CENTRO AMERICANO DE 15.000.000
DE CONSUMIDORES**

**LA MAS FAVORABLE ACTITUD DEL
GOBIERNO HACIA LA EMPRESA PRIVADA**

**ABUNDANTE DISPONIBILIDAD
DE MATERIAS PRIMAS INEXPLORADAS**

**DISPONIBILIDAD DE FUERZA DE TRABAJO
FACILMENTE ENTRENABLE**

CLIMA FAVORABLE

CORTESIA DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO DE HONDURAS
Institución autónoma consagrada al exclusivo propósito de promover
el desarrollo económico nacional.

BANCO MUNICIPAL AUTONOMO

INSTITUCION ESTATAL DE SERVICIO PUBLICO

CREADA PARA PROMOVER EL PROGRESO DE LOS MUNICIPIOS AL FINANCIAR OBRAS DE SERVICIO SOCIAL COMO ESCUELAS, RASTROS, MERCADOS, PAVIMENTACION DE CALLES, SERVICIOS DE AGUA Y LUZ, ETC.

SEA BUEN HONDUREÑO ;AHORRE! PERO AHORRE EN EL BANCO MUNICIPAL AUTONOMO

SU DINERO NO SOLO LE PRODUCIRA INTERESES HASTA UN 5½ POR CIENTO ANUAL, SINO QUE SUS AHORROS SE DESTINARAN A FINANCIAR OBRAS DE GRAN UTILIDAD EN PUEBLOS Y CIUDADES DE HONDURAS

SU AYUDA PARA EL BANCO MUNICIPAL ES CONTRIBUCION AL PROGRESO DEL PUEBLO HONDUREÑO.

La Económica
Agencia Merz

EN TEGUCIGALPA

Y

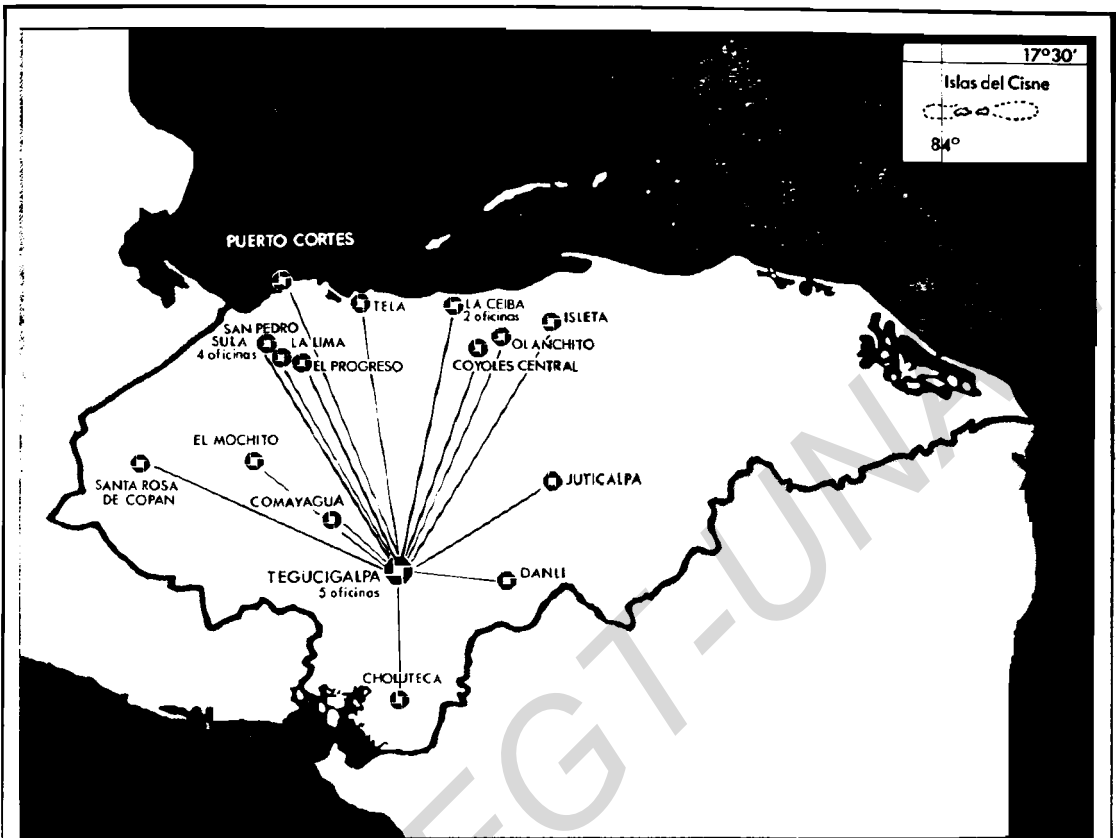
Salomón D. Kafati
y Cia.

EN SAN PEDRO SULA

Distribuidores Exclusivos de

V W

en Toda la República.



¡Sus amigos están en todas partes!

Piense en lo bueno que sería viajar a cualquier ciudad importante del país y saber que allí, donde usted va, hay un banco que le resuelve sus problemas de dinero. Sería espléndido, ¿no? Lo mismo pensamos nosotros, y por eso abrimos oficinas en todos los lugares importantes de Honduras.

Así, cuando usted viaje, y necesite cualquier servicio bancario, ya sean cuentas de ahorro, cuentas corrientes, cajas de seguridad, cheques de viajero, préstamos . . . busque a sus amigos del Banco Atlántida. Estamos a sus órdenes.

Servicio de amigo a amigo.

BANCO ATLANTIDA, S.A.

Asociado al GRUPO CHASE MANHATTAN



FDH-DEGT-UNAH