



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

---

FACULTAD DE ECONOMÍA

## RELACIONES COMERCIALES MÉXICO CENTRO AMÉRICA

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA:  
ENRIQUE PINEDA BARBA

ASESOR:  
ANTONIO GAZOL SÁNCHEZ



MÉXICO D.F.

2008



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**Walk on the wildside**

**lou Reed**

**In YOUR EYES I'm complete**

**Peter Gabriel**

**You say in love there are no rules**

**U2**

*A mis abuelos Fernando y Amelia q.e.p.d*

*A Enrique y Estela por todo lo que me han dado*

*A Estela y Edgar de igual forma.*

*A Isabel Pineda por todas las veces que nos ayudo.*

*A mis amigos: Raúl Oropeza, Juan Carlos Pérez, Angélica Pino, Diego Torres, Gustavo Morales, Juan Carlos Morales, Cuauhtémoc Cruz, Ilana Kat, Ricardo Hernández, Jun Olman, Tomas Flores, Alejandra Quiroz, Jorge Bautista, Iñigo Maisterrena, Aristides Ruiz, Vannesa Zamudio. Yaun sin número de personas con las cuales he convivido durante toda mi vida y a las cuales a todas les he aprendido.*

*Y sin lugar a dudas a AK*

## **INDICE**

### **INTRODUCCION**

Justificación de la Investigación.....	1
Hipótesis.....	1
Marco Teórico.....	2
<b>Capitulo 1 El Comercio Actual de México.....</b>	<b>7</b>
México y sus tratados comerciales.....	8
El tipo de cambio como factor en el comercio internacional.....	16
Plan Puebla Panamá ó Proyecto Mesoamérica.....	26
<b>Capitulo 2 Comercio México Centro América.....</b>	<b>29</b>
Belice.....	38
Costa Rica.....	40
Triangulo del Norte.....	43
Exportaciones al Triangulo del Norte.....	43
Importaciones al Triangulo del Norte.....	45
Nicaragua.....	49
Panamá.....	51
Acumulación de Origen.....	54
<b>Capitulo 3 Política Comercial de los países Centro Americanos.....</b>	<b>56</b>
Belice.....	56
Costa Rica.....	59

El Salvador.....	68
Guatemala.....	72
Honduras.....	79
Nicaragua.....	83
Panamá.....	87
<b>Capitulo 4 Integración Económica Centro América.....</b>	<b>94</b>
Antecedentes.....	94
Protocolo de Guatemala.....	96
Unión Aduanera.....	98
Comercio Intra y Extra Región.....	101
<b>Capitulo 5 El Capital Privado Mexicano en Centro América.....</b>	<b>108</b>
Empresas Mexicanas de Sociedad Anónima Bursátil en Centro América.....	108
Grandes, Medianas y Pequeñas empresas, con presencia en Centro América.....	112
Inversiones Centroamericanas en México.....	117
<b>Conclusiones.....</b>	<b>121</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>126</b>

## **Justificación de la investigación**

La Motivación de esta investigación, es presentar la desatención que México ha tenido con los países Centro Americanos, en materia económica y comercial, son países vecinos al sur de nuestra frontera, lo cual nos lleva ser parte de una misma región.

Esta situación nos trae como consecuencia que tanto México como los países Centroamericanos, tengan los mismos problemas, como seguridad, narcotráfico y un pobre desarrollo económico, la investigación de esta tesis busca que se conozca más acerca de las relaciones comerciales México-Centro América.

## **Hipótesis**

La hipótesis de la tesis es mostrar a México como un motor de crecimiento económico en la región centro americana a través del comercio internacional.

## Marco Teórico

México comenzó en 1982 un cambio en el modelo de desarrollo que transformó su orientación económica. Quedaron atrás los años de sustitución de importaciones y una alta intervención del Estado en la economía. La industrialización se daría en adelante sólo como resultado de las fuerzas del mercado y la apertura comercial. Fue rebasada la creencia de que una economía cerrada permitiría al Estado Mexicano propiciar y cuidar a la naciente industria mexicana.

La “nueva idea” era que una mayor apertura comercial. Una menor intervención del Estado en el mercado y la economía orientarían a la economía mexicana hacia una mayor eficiencia, producto del libre comercio<sup>1</sup>, con un estado que actuara sólo como regulador del mercado.

La transformación del modelo económico nos condujo hacia una economía abierta, de libre entrada de mercancías, mayor competencia en los mercados internacionales, aumento de la inversión extranjera directa --vista como eje fundamental del crecimiento económico--, nueva tecnología, procesos industriales y administrativos, así como un sinnúmero de nuevas tendencias y formas de hacer crecer la economía.

Resultó un mito el que antes de 1982 la economía mexicana vivía en el más grande de los atrasos y que gracias a una visión moderna de algunos economistas se pudo entrar en la modernidad que demandaba el México de finales del siglo XX.

Sí, hay un antes y un después de 1982 en la vida económica de México, pero el tener una economía orientada a las exportaciones, no ha implicado un

---

<sup>1</sup> El sentido de eficiencia al que nos referimos, va en dos direcciones que fueron utilizadas como fundamentos teóricos para el cambio en el modelo de desarrollo. Desde el punto de vista de la eficiencia en el Sentido de Pareto (Varian, *Microeconomía intermedia*, capítulo 1), y en el idea de que el libre comercio es más eficiente que si existiesen aranceles que distorsionan los incentivos económicos de los productores y consumidores, además de que el libre comercio permite aumentar el bienestar nacional (Krugman y Obstfeld, *Economía Internacional teoría y política*, capítulo 9).



desarrollo económico que se manifieste en una mejor calidad de vida de los mexicanos.

La dependencia que se tiene de la economía más grande del mundo es ahora mayor que antes, y el crecimiento económico (el indicador más importante para quien cree en la economía de mercado) ha sido insuficiente para satisfacer a un país como México, con altas tasas de crecimiento poblacional y una pirámide social joven en su mayor parte.

La visión de la economía que se tenía en aquellos años iba en dos grandes vertientes, más no las únicas: la privatización de los bienes productivos y de servicios propiedad del Estado, así como la apertura comercial.

El cambio estructural se hizo realidad y de 1982 a 1994 los gobiernos mexicanos propiciaron una gran privatización de bienes que eran del Estado. Así, el gobierno se saldría del sistema productivo y sólo conservaría posiciones en áreas estratégicas, tales como la generación de energía, salud, educación, petróleo y desarrollo social. Todo iría de la mano de la apertura comercial en México, que se convertiría en el punto de convergencia entre los que estaban en favor de ella y los que, por el contrario, la veían como un paso atrás en el desarrollo económico del país.

Es erróneo pensar que la apertura comercial es causa de los males económicos de nuestro país. Con frecuencia se escuchan comentarios acerca de que el TLC de América del Norte contribuyó al empobrecimiento del campo mexicano y que gran número de empresas han quebrado desde entonces, pero no se considera que el intercambio comercial siempre existió, aun con el modelo de sustitución de importaciones, y que una mayor apertura comercial se daría a partir de 1982, cuando México ingresa al GATT y disminuye de manera unilateral la mayoría de los aranceles que cobraba. Este sería el primer paso para llegar al TLCAN, que fue firmado en 1993 y entró en vigor el primero de enero de 1994.

No obstante, si hacemos un rápido recuento, recordaremos que el campo en México dejó de ser eficiente muchos años antes (no sin antes haber sido la principal fuente de financiamiento del modelo de industrialización) y que debido a un mal proceso de industrialización mexicano, por la falta de competencia y bajos estándares de calidad --al tener relativamente cerradas las fronteras-- se frenó la entrada de competidores que propiciarán el mejoramiento continuo de las empresas, que en ese entonces la mayoría no contaba con buenos procesos administrativos --y mucho menos de producción--, lo suficientemente competitivos ante cualquier tipo de empresas extranjeras, sin importar que su país de origen fuera o no desarrollado.

Años más tarde la apertura comercial en México tendría un nuevo capítulo con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) el primero de enero de 1994.

Este tratado comercial fue promocionado como el gran paso que daría México para ingresar al grupo de países desarrollados que tenían la economía que nuestro país aspiraba. El TLCAN se convertiría así en el principal instrumento de política económica del sexenio presidencial de Carlos Salinas de Gortari.

Años después, para 2005, contaríamos con 12 tratados o acuerdos comerciales firmados con 48 países<sup>2</sup>, que no reflejan la realidad del comercio mexicano, pues más del 80% del comercio exterior de nuestro país tiene como destino Estados Unidos, de tal suerte que México tiene una diversidad legal de su comercio que no se refleja en su economía.

De los 12 tratados que México tiene firmados, tres corresponden a cinco países centroamericanos, con los que se establecieron relaciones en dos líneas de acción: la política y la económica.

---

<sup>2</sup> Fuente: Secretaría de Economía; página web: [www.economia-snci.gob.mx](http://www.economia-snci.gob.mx)

Centroamérica ha sido políticamente muy importante. Cabe recordar el activismo político de nuestro país con el Grupo Contadora<sup>3</sup>, que buscaba la paz en la región. Pero no sólo eso, sino que compartir frontera con dos de esos países, lo obliga a afrontar otra serie de problemas, tales como inseguridad, migración y narcotráfico.

En materia económica la situación es diferente: siempre se le ha visto con desprecio. Esta afirmación es dura, pero los hechos y la realidad hablan por sí mismos.

Cabe recordar que el tercer tratado comercial que México firmó fue con Costa Rica, el cual comenzó a operar el primero de enero de 1995, un año después de la entrada en vigor del TLCAN.

En los siguientes seis años, nuestro país suscribió otros dos tratados con cuatro países de centroamericanos. En total se han firmado tratados comerciales con los cinco países más importantes de esa región.

Con base en lo expuesto podemos afirmar que el intercambio comercial con esos cinco países es vigoroso y que cada año aumenta de manera importante, además de que la variedad de los bienes que intercambian es amplia.

Después de años de relaciones comerciales formales se está avanzando significativamente en un comercio regional más robusto e importante para los países involucrados. Lograr una verdadera unión económica sería todo un reto, pero la realidad es otra.

Cierto es que se ha incrementado el intercambio comercial, pero el que se tiene con los países de esta región es insignificante en relación con el total de las

---

<sup>3</sup> El Grupo Contadora fue una instancia multinacional establecida en 1983 por los gobiernos de Colombia, México, Panamá y Venezuela. La idea era crear mecanismos de acción para promover la paz en Centroamérica, en especial en El Salvador, Nicaragua y Guatemala, donde existían conflictos armados. El nombre de grupo proviene de la isla Panameña Contadora, sitio donde se reunieron por primera vez representantes de los países interesados. El Grupo Contadora cambió de nombre en 1990 a Grupo de Río.

exportaciones de México, sin lugar a dudas el país con la economía más grande de la región y que debería de ser guía para ellos en materia económica.

Con esta tesis no sólo se pretende demostrar el bajo impacto de los tratados comerciales con los países centroamericanos, sino también que ellos son una gran oportunidad para expandir las ventas mexicanas hacia la región, para impulsar el crecimiento económico de nuestro país y para fortalecer las relaciones entre todos de manera integral.

Este trabajo de investigación, más que una crítica a la política comercial mexicana, pretende demostrar que una verdadera apertura del comercio exterior es buscar la expansión de los mercados, con pleno aprovechamiento de las ventajas que significa el establecimiento de sociedades con países de casi todo el mundo, e impedir que México siga dependiendo en lo comercial de un socio, lo que lamentablemente ha sucedido a lo largo de gran parte de nuestra historia económica.

Lo recomendable es consolidar los tratados existentes, dar un paso más en las relaciones con los socios centroamericanos y buscar una verdadera integración comercial de América.

El poco atractivo que representan para México los países centroamericanos en materia económica y de negocios es un problema serio, no obstante que ellos representan una oportunidad de crecimiento para las PyMES. Las grandes trasnacionales mexicanas si lo entendieron, por lo que ya tienen fuertes inversiones en la región. La labor de convencimiento es difícil, pero un mayor y mejor intercambio comercial con Centroamérica sería altamente benéfico.

Con esta tesis hacemos evidente un problema de orientación comercial, pero también planteamos una solución, con la finalidad de aprovechar una circunstancia que puede contribuir a un mayor crecimiento económico, toda vez que las economías actuales buscan ser cada vez más competitivas. Sería lamentable que México se quedara a la zaga en la carrera de la globalización económica.

# **CAPITULO I**

## **El comercio actual con Centroamérica**

En las diversas teorías económicas se establece que el comercio exterior no tiene como objetivo primordial el incremento de la compra-venta de productos en el ámbito internacional, sino el crecimiento económico.

También se indica que la apertura comercial tiene como primer paso los tratados de libre comercio --que su vez son la antesala de acuerdos comerciales--, y que las uniones aduaneras crean regiones económicas entre varios países para lograr un adecuado intercambio comercial que conduzca a un crecimiento tal que permita en el largo plazo economías con un mismo nivel de desarrollo.

En esta tesis planteamos la necesidad de que México y los países centroamericanos alcancen tales grados de desarrollo económico que les permitan resolver grandes problemas de pobreza.

Para dar el primer paso es importante tomar en cuenta un sinnúmero de factores económicos, políticos y sociales. En lo que toca a los aspectos económicos, nos centraremos en los más relevantes y en los que tienen que ver específicamente con el comercio internacional.

En este primer capítulo analizaremos, a grandes rasgos, variables --como el tipo de cambio-- que pueden afectar las exportaciones de México; la política de apertura comercial, la inflación dentro del tema de estabilidad macroeconómica, la orientación actual del comercio mexicano y las acciones que nuestro país ha emprendido en los últimos años para tener un acercamiento con los vecinos del sur.

Esto nos dará una idea de por dónde se pueden dar los primeros pasos para concretar acciones específicas en busca de una reorientación tanto del sector público como del privado hacia Centroamérica, y lo trataremos más a detalle en el siguiente capítulo de esta tesis.

## **México y sus tratados comerciales.**

De los siete países de Centroamérica, México ha firmado tratados de libre comercio con Costa Rica, Nicaragua y El Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras). Sólo le faltaría firmar tratados comerciales con Belice y Panamá, sin contar a los países del Caribe, que casi siempre se les ubica como una misma región.

Aunque la mayoría de las islas caribeñas tienen un atraso económico mucho mayor al de los países de Centroamérica, en un futuro pueden representar un paso más en la expansión comercial de México o de toda una región comercial ya consolidada. Sin embargo, nos enfocaremos únicamente a los países de América Central.

**Cuadro I-1 Tratados de Libre Comercio de México**

<b>TRATADO</b>	<b>PAISES</b>	<b>PUBLICACION D.O.F.</b>	<b>ENTRADA EN VIGOR</b>
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	20 de diciembre de 1993	1 de enero de 1994
TLC-G3	Colombia y Venezuela	9 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC MEXICO- COSTA RICA	Costa Rica	10 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC MEXICO- BOLIVIA	Bolivia	11 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC MEXICO- NICARAGUA	Nicaragua	1 de julio de 1998	1 de julio de 1998
TLC MEXICO- CHILE	Chile	28 de julio de 1999	1 de agosto de 1999
TLCUEM	Unión Europea	26 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC MEXICO- ISRAEL	Israel	28 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC MEXICO-TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo de 2001	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio de 2001 con Honduras
TLC MEXICO- AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	29 de junio de 2001	1 de julio de 2001
TLC MEXICO- URUGUAY	Uruguay	14 de julio de 2004	15 de julio de 2004
AAE MEXICO- JAPON	Japón	31 de marzo de 2005	1 de abril de 2005

Fuente: Secretaría de Economía [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)

Con Costa Rica se firmó el tercer tratado de libre comercio de la historia de México; además, fue el tercer país de América con el cual se tuvo una negociación que terminó en un tratado comercial.

Después de la entrada en vigor del TLCAN, en 1994, México negoció y firmó cinco tratados comerciales con seis países, todos de la región de América Latina, tal y como lo podemos observar en el cuadro I-1.

De los seis países latinoamericanos con los que se firmaron un tratado comercial en aquellos años, uno pertenece a Centroamérica (Costa Rica), tres a la región Andina (Bolivia, Colombia y Venezuela) y uno de Sudamérica (Chile).

Como podemos observar, no existe una estrategia de integración geográfica y mucho menos de acercamiento a las grandes economías latinoamericanas como Brasil o Argentina, y aunque sabemos que las relaciones comerciales de México con estos países están altamente contagiadas de situaciones e intereses políticos (que primero se tienen que resolver para después entrar en terrenos de una apertura comercial en sus mercados), hay que recordar también, que tanto Brasil como Argentina tienen en el MERCOSUR una fuerte competencia al TLCAN.

Lo anterior surge principalmente por tres razones: La primera, porque Europa representa el principal cliente del MERCOSUR, por lo cual la dependencia hacia Estados Unidos es mucho menor que la que tienen México y Centroamérica, lo que hace que estratégicamente América de Norte no tenga la misma importancia.

La segunda, es que el comercio intra-región que se da en el Cono Sur, tanto dentro del MERCOSUR como con los países que no lo integran, es muy fuerte. Y, la tercera, el liderazgo político y económico que Brasil tiene sobre los países sudamericanos, el cual se ha acentuado en los últimos años.



A grandes rasgos ello nos indica el por qué el acercarse a México en aquellos años era más difícil de lo que es actualmente, siendo un gran obstáculo a vencer.

De las economías fuertes que firmaron un acuerdo comercial con nuestro país podemos mencionar la de Chile, que si bien en números no es tan grande como la brasileña, sí mantiene una estabilidad como quizá ningún otro país de América Latina.

En lo que respecta a Centroamérica, podemos afirmar que las relaciones comerciales fueron contradictorias, pues aunque se firmaron tratados de libre comercio con países de la región, no existió un verdadero acercamiento, ya que la orientación tanto de las autoridades como la de la mayoría de los empresarios era fomentar el intercambio comercial con Norteamérica.

Las razones de ello quizá se encuentren en quienes tomaron las decisiones de la política comercial en aquellos años, pero en realidad la situación es más profunda: el desprecio a los países centroamericanos y la relación amor- odio con los Estados Unidos están profundamente arraigadas en México y las relaciones comerciales lo demuestran.

Se puede decir que los países de Centroamérica comenzaban a salir de fuertes crisis políticas: guerrillas en El Salvador y Guatemala; dictaduras militares en Panamá, o inestabilidad en otros.

Una apertura comercial entre los países de la región, incluido México, sería una oportunidad de crecimiento y desarrollo económico verdaderamente importante que impactaría a la población de todos los países involucrados. Es más fácil crecer en conjunto y construir cuando no existe nada, que cuando ya se ha avanzado por cuenta propia, por la sencilla razón de que las oportunidades disminuyen.

Crear cadenas productivas o economías de escala (rendimientos crecientes) en torno de una industria en particular, pueden ser una oportunidad indiscutible que no se ha aprovechado. Las economías de escala podrían haber permitido la eficiencia de una industria o sector en cualquier país en el que se hubiese invertido, ya que se harían eficientes a las empresas de una industria determinada (esto en el caso de una economía de escala interna) o aumentando su número de empresas (en el caso de una economía de escala externa). En cualquiera de las dos situaciones la creación de empleos es un factor determinante, debido al aumento de la producción, que define una economía de escala<sup>1</sup>.

Una de manera de contribuir a la creación de economías de escala es la inversión extranjera. Como ya lo mencionamos, la inversión extranjera es parte fundamental de una apertura comercial y más aún de una integración regional. Su importancia radica en que ayuda a capitalizar sectores específicos de la economía de un país, además de la transferencia tecnológica, y de procesos de mejora continua y, en el mejor de los casos, involucra en el proceso de inversión a inversionistas locales, ayudando al crecimiento de pequeñas y medianas empresas.

La inversión se puede dar sobre capacidad instalada ya creada o para la creación de nuevas industrias en la región o país. Al igual que en México, los gobiernos de Centroamérica tenían en su poder infinidad de empresas, las cuales hacia finales de los noventa fueron privatizadas. Esas oportunidades de inversión fueron desaprovechadas por la mayoría de los capitales privados mexicanos, salvo sus excepciones.

Una participación de México, esto es que hubiese existido una mayor inversión mexicana, pudiese haber sido un factor que ayudara a la integración económica, permitiendo a la región crecer económicamente de manera

---

<sup>1</sup> La creación de economías de escala tiene distintas implicaciones en la estructura del mercado interno. Las economías de escala rompen con la competencia perfecta y pueden llevar a la creación de monopolios, oligopolios o un mercado de competencia imperfecta. Sin embargo, el comercio internacional es difícil de estudiar sin tomar en cuenta la creación de estos rendimientos decrecientes. Si se desea investigar más sobre las repercusiones de las economías a escala sobre los mercados internos revisar; Krugman; *Economía internacional, teoría y política*, capítulo 6.

conjunta, claro que esta inversión es sólo un pequeña parte de lo necesario para mejorar un crecimiento económico y, por supuesto, para una integración económica.

La apertura comercial no sólo es el simple intercambio de mercancías, también es facilitar la entrada de empresas a los mercados locales, conocer formas de producción, crear políticas públicas de manera conjunta, acercar a las sociedades por conducto de los medios de comunicación, para finalmente tener como resultado la homologación de los niveles de vida. Esto es, eliminar los niveles de desigualdad y distribución de la riqueza primero a nivel interno de cada país, para después pasar a hacerlo en el ámbito regional.

Todas estas oportunidades que permitirían en el largo plazo desarrollo y estabilidad económica, se perdieron o están a punto de perderse. Puesto que en el último sexenio México privilegió aún más las relaciones con los Estados Unidos, tanto en materia económica como política, alejándose de manera importante de sus vecinos del sur.

Actualmente la mayoría de los países centroamericanos, incluidos los socios comerciales de México, han firmado un tratado comercial en **bloque** con la economía más grande del mundo: Estados Unidos de Norteamérica. Esto le resta competitividad a nuestro país frente al coloso del Norte, puesto que el mercado norteamericano es mucho más atractivo que el mexicano e indudablemente los países de Centroamérica se vuelven competidores en Estados Unidos.

Cabe resaltar que casi todos los países centroamericanos son expulsores de emigrantes hacia Estados Unidos, los cuales demandarán productos de sus países de origen en el llamado *mercado de la nostalgia*.

Actualmente, se podría decir que ya no somos ni siquiera un puente entre Estados Unidos y los países centroamericanos, porque éstos ya crearon su propia estrategia para consolidar su apertura comercial.

Lo anterior no significa que para nosotros Centroamérica sea un caso perdido, pero ahora la estrategia tiene que ser más profunda y no sólo buscar las oportunidades de crecimiento en aquellos países.

Las oportunidades deberán surgir de necesidades conjuntas, de problemáticas que se den entre México y Centroamérica, las cuales existen por su cercanía geográfica y cultural. Y es en este sentido que se presentan la nueva forma y el fondo con los que conjuntamente se podrá obtener una relación de ganar-ganar.

En últimas fechas se ha debatido de manera pública por personajes que participaron y promovieron la apertura económica, la necesidad de reorientar la política comercial mexicana. Una verdadera política comercial, no es sólo alentar las exportaciones nacionales, sino algo mucho más completo que incluye la promoción de la inversión extranjera directa en México, la creación de cadenas productivas, un desarrollo científico y tecnológico que ayude a la creación de éstas, el desarrollo de nuevas industrias, aumento en la calidad capital humano (esto es personal más calificado), el fortalecimiento de las PyMES permitiéndoles acceder a los mercados externos, un mejor aprovechamiento de las importaciones, etcétera.

Personajes como Pedro Aspe Armella (Secretario de Hacienda 1988-1994), Luís de la Calle (Subsecretario de Economía 1994-2002) u hombres de la iniciativa privada como Valentín Díez Morodo (Vicepresidente de Grupo Modelo y Presidente del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior), instituciones educativas, así como el propio Banco de México<sup>2</sup>, entre otros, han hecho declaraciones públicas en relación con la falta de competitividad.

---

<sup>2</sup> Del Banco de México se pueden revisar dos documentos sobre el tema, el primero es el seminario *El crecimiento económico y la globalización*, Banco de México y el Senado de la República, octubre 2003; y *Competitividad y crecimiento de la economía mexicana*, noviembre 2006.

Por su parte, congresistas de Estados Unidos y México reconocieron que “el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (...) no sólo ha reducido sus impactos económicos, sino también ha ocasionado un crecimiento disparado en la región.”<sup>3</sup>

Vale la pena mencionar que tanto los ex funcionarios como los empresarios tienen una gran parte de responsabilidad. Los primeros por no crear políticas adecuadas de integración económica y los segundos por no tener la visión de negocios que en conjunto necesita la iniciativa privada en nuestro país, puesto que la competitividad se da tanto en el entorno económico como en el mejoramiento de los procesos internos de las empresas, entre muchas cosas más.

Observamos así que existe una preocupación en diferentes actores de la vida económica mexicana porque el crecimiento de las exportaciones no ha tenido el ritmo esperado. Una de las razones que dan fundamento al comercio exterior es que al aumentar las exportaciones éstas traerán un crecimiento del PIB que se verá reflejado en mayor bienestar para la población.

Cabe destacar que en tanto la tasa de crecimiento actual de las exportaciones de 1993 al 2006 fue de 12.87%<sup>4</sup>, el PIB mexicano creció a un promedio de 3% anual<sup>5</sup> en el mismo periodo.

Los pretextos para justificar el bajo crecimiento tanto del PIB como de las exportaciones son muchos, y van relacionados con factores internos como la falta de reformas estructurales que ayuden a simplificar la recaudación fiscal, reforma laboral, etcétera, y, por supuesto, los que tienen que ver con el sector externo como la falta de competitividad, debido a engorrosos trámites burocráticos, por sólo mencionar un motivo que afecta la competitividad.

---

<sup>3</sup> Periódico *El Financiero*, 13 de junio 2005 Pág. 16

<sup>4</sup> Fórmula para calcular la tasa de promedio anual:

$$\left( \frac{\text{Año Estudio}}{\text{Año Base}} \right)^{\frac{1}{n-1}} - 1 \times 100$$

<sup>5</sup> Promedio calculado con datos del Centro de Estudios de Finanzas Públicas y del INEGI

También se menciona la brutal competencia de China, los pocos incentivos que por parte del gobierno se dan hacia las PyMES para exportar, para que no sólo las grandes empresas mexicanas sean las que se integren al mercado exportador; o la depreciación del tipo de cambio nominal, que sirva para alentar los productos mexicanos en el exterior.

### **El Tipo de Cambio como factor en el comercio internacional**

Hay que mencionar que durante muchos años en México se ha creído que el tener un peso devaluado incentiva las exportaciones, lo cual tiene cierta parte de verdad, si analizamos las cifras sobre el comportamiento de las exportaciones mexicanas en la década de los noventa. Podemos observar un claro incremento de éstas durante 1995 y en menor medida en 1996. Este aumento en las exportaciones es comprensible, dada la fuerte devaluación que el país sufrió a finales de 1994.

Sin embargo, esta creencia no siempre es del todo cierta. Una devaluación de tipo de cambio no implica necesariamente un aumento en las exportaciones. La devaluación de una moneda afectará a las exportaciones dependiendo de la elasticidad que exista en las exportaciones e importaciones. Para explicarlo mejor, lo analizaremos de una manera teórica.

Tanto las exportaciones como las importaciones pueden verse afectadas por variaciones en el tipo de cambio real; estas afectaciones tienen incidencia directa en la balanza de cuenta corriente. El cómo es afectada la balanza dependerá de factores como el tipo de exportaciones que haga el país, ya sean en su mayoría petroleras, commodities no petroleras o de bienes manufacturados. Las variaciones serán diferentes para cada caso.

Otra razón que determinará el tipo de afectación a la balanza cuenta corriente, serán las elasticidades que tengan tanto las exportaciones como las importaciones al tipo de cambio real.

Y los dos efectos que se obtendrán de una depreciación real sobre la balanza de pagos serán el efecto volumen y el efecto valor. Y bien sí  $\eta_x + \eta_m > 1$  una depreciación tiene un efecto expansivo, Sí  $\eta_x + \eta_m = 1$  una depreciación tiene un efecto nulo. Sí  $\eta_x + \eta_m < 1$  una depreciación tiene un efecto recesivo. Todo esto se conoce como la Condición Marshall-Lerner<sup>6</sup>, que para cumplirse afirma que la elasticidad de las exportaciones sumada con la elasticidad de las importaciones debe ser mayor que uno.

En cuanto a las devaluaciones actuales de la moneda mexicana podemos señalar que desde hace varios años el precio del dólar en México está determinado por el mercado, por lo que existe una libre flotación del precio del peso mexicano respecto del dólar. Esta política monetaria trae consigo un cambio en el lenguaje, en el sentido de que en México por el momento no existen devaluaciones de la moneda nacional; lo anterior, debido al tecnicismo de que el tipo de cambio está en la libre flotación de mercado y por lo tanto la baja o subida del tipo de cambio son depreciaciones o apreciaciones, respectivamente.

Aunque en México existe una comisión de cambios (compuesta por funcionarios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México), el gobierno no interviene directamente en la fijación del precio, y el manejo del mercado de cambios queda directamente en manos del Banco de México.

Las fuertes devaluaciones que se vivieron en el país impactaban directamente no sólo en el sector externo, sino directamente en la economía familiar de los mexicanos. “Precisamente uno de los grandes retos que enfrenta la política monetaria de nuestro país, es tratar de romper el nexo directo que hoy existe entre depreciaciones cambiarias y expectativas de inflación.

---

<sup>6</sup> Para conocer más acerca de la condición Marshall-Lerner y su implicaciones, incluido el caso de México, revisar: Allen Mark, *Exchange rates and trade balance adjustment in emerging market economics*, FMI, octubre de 2006.

Hay que destacar que en un régimen cambiario de flotación, como el actual, las depreciaciones observadas no siempre son permanentes (hay posibilidades de apreciación, sobre todo si la política monetaria se restringe en respuesta a la depreciación inicial<sup>7</sup>). La inflación y sus efectos sobre la economía es tema que merece su propia investigación.

El adoptar un tipo de cambio que esté sujeto a lo que el mercado demanda, ha permitido ser más flexibles en momentos en los que el mercado afecta a nuestra moneda.

Existen dos tipos de cambio: el nominal y real. El primero es, por así decirlo, más popular y está determinado por la oferta y la demanda de una moneda en un mercado determinado. El tipo de cambio real tiene otras implicaciones un poco más complejas y estará determinado por el tipo de cambio nominal, como por el índice de precios de un país respecto al índice de precio de otro. El tipo de cambio real permite conocer mejor los términos de intercambio entre dos países porque nos da un acercamiento más real del valor de las monedas.

Si analizamos cuadro I-2 y comparamos el tipo de cambio real con el tipo de cambio nominal del peso con respecto del dólar, observaremos que no concuerdan. Estas distorsiones entre dos tipos de cambio muestran que a pesar de que el peso ha sufrido una depreciación considerable en los últimos años, el crecimiento de nuestras exportaciones sigue siendo prácticamente marginal.

---

<sup>7</sup> *La política monetaria en la coyuntura actual y para el desarrollo económico de largo plazo: retos y posibilidades*, Banco de México; [www.banxico.gob.mx](http://www.banxico.gob.mx); 1998



**Cuadro I-2 Comparaciones de inflación y tipos de cambio México-EUA**

<b>Año</b>	<b>Inflación EUA</b>	<b>Inflación Méx.</b>	<b>Tipo de Cambio Nominal P*D</b>	<b>Índice precios EUA</b>	<b>Índice precios Méx.</b>	<b>Tipo de Cambio Real</b>
1999	2.19	16.59	9.56	96.73	91.33	9.03
2000	3.38	9.50	9.46	100.00	100.00	9.46
2001	2.83	6.36	9.34	102.83	106.36	9.66
2002	1.59	5.03	9.66	104.46	111.71	10.33
2003	2.27	4.55	10.79	106.83	116.80	11.80
2004	2.68	4.69	11.29	109.69	122.27	12.58
2005	3.39	3.99	10.90	113.41	127.15	12.22
2006	3.23	3.63	10.90	117.07	131.76	12.27
2007	2.85	3.97	10.92	120.41	136.99	12.44

Fuente: elaborado con datos de Fondo Monetario Internacional.

También la caída de las exportaciones mexicanas se debe a la desaceleración de la economía norteamericana, ya que gran parte de nuestras exportaciones de manufacturas dependen del sector industrial norteamericano, así como del consumo de bienes finales como los automóviles, y ambas partes de la economía de Estados Unidos están en desaceleración.

Cabe destacar que en este análisis no se están tomando en cuenta las exportaciones petroleras, por considerar que se trata de un tema lo bastante complejo como para merecer su propia investigación. Sólo mencionaremos que durante prácticamente todo el sexenio del presidente Vicente Fox fueron bastante favorables para el mantenimiento de la estabilidad macroeconómica, debido a un alza de los precios del petróleo en los mercados internacionales, que se ha mantenido constante en los últimos años.

Al parecer esta tendencia continuará, toda vez que a pesar de que el precio del petróleo lleva implícita una gran parte de especulación, el aumento de los últimos años se debe a un cambio estructural en el mercado petrolero, pues la demanda de este producto ha crecido considerablemente y la oferta es insuficiente para satisfacerla. Por ello se infiere que para los próximos años el petróleo tendrá un precio alto. Aun a pesar de la posible recesión económica a nivel mundial, los precios no caerían como en otras recesiones.

Con respecto a los regímenes cambiarios de los países americanos, podemos decir que al final de la década de los noventa tuvo lugar el fenómeno de dolarización. Países como Argentina (con un sistema de convertibilidad) y Ecuador, dolarizaron sus economías. En el caso de Centroamérica sólo Panamá tiene una paridad de uno a uno con respecto al dólar. No así en el caso de El Salvador, que también tomó al dólar como moneda de uso, pero la paridad no es de uno a uno.

En teoría, actualmente en México el tipo de cambio es libre y está determinado por las fuerzas del mercado, o sea, a la oferta y demanda que el dólar tenga en nuestro país.

Por otra parte, el peso con respecto a las monedas centroamericanas tiene cierta ventaja competitiva, tal y como lo podemos ver en el cuadro I-3.

El tener una moneda competitiva con respecto de otro país representa poder de compra, es decir, las importaciones que hagamos de los países centroamericanos saldrán "más baratas".

**Cuadro I-3 Comparativo de tipo de cambio de México  
Con países centroamericanos**

<b>PAIS</b>	<b>DIVISA</b>	<b>Dólares por divisa nov. 2007</b>	<b>T. C. en pesos Mexicanos</b>
Belice	Dólar	0.50761	5.57427
Costa Rica	Colón	0.00180	0.01977
El Salvador <sup>8</sup>	Colón	0.11429	1.25506
Guatemala	Quetzal	0.13450	1.47700
Honduras	Lempira	0.05292	0.58114
Nicaragua	Córdoba	0.05101	0.56016
Panamá	Balboa	1.00000	10.98140

*Fuente: Fondo Monetario Internacional, con datos anuales, tipo de cambio mexicano, calculado al dólar spot promedio de septiembre 2008. Datos del Banco México.*

El flujo de divisas que países en vías de desarrollo (tales como México y los países centroamericanos) tienen en su economía, es básico para que puedan involucrarse en una dinámica de desarrollo.

Una de las motivaciones que lleva a un país a firmar un tratado de libre comercio es la posibilidad de atraer capital extranjero a su territorio y, mejor aún, cuando ese capital ingresa al país en forma de inversión extranjera directa, lo cual propicia el aumento en el empleo, siempre y cuando esta inversión directa sea para crear nuevos puestos de trabajo y no para comprar capacidad instalada.

La idea de un equilibrio en las finanzas públicas y una estabilidad macroeconómica es un punto de acuerdo en las políticas públicas actuales. Dicha estabilidad macroeconómica tiene diversos indicadores, uno de los cuales es la balanza de pagos.

---

<sup>8</sup> La Ley de Integración Monetaria se promulgó el 30 de noviembre de 2000 y entró en vigor en 2001; la ley establece que el tipo de cambio entre el colón y el dólar será fijo e inalterable, a razón de \$8.75 por US\$1.00, y que tanto el dólar como el colón tendrán curso legal. Para más información, consultar la Ley de Integración Monetaria; Banco Central de Reserva de El Salvador, [www.bcr.gob.sv](http://www.bcr.gob.sv)

En teoría, una balanza de pagos en equilibrio significa que la cuenta corriente y que la cuenta de capitales suman cero, debido, por ejemplo, a que un superávit en la cuenta de capitales contrarreste el déficit en la cuenta corriente. Dicho equilibrio permite en el largo plazo tener tasas reales de crecimiento del PIB. Sin embargo, en la práctica una balanza de pagos en equilibrio es algo verdaderamente complicado.

En un país subdesarrollado es difícil mantener un superávit en la cuenta corriente debido a que, si se encuentra en una etapa de crecimiento económico sostenido, entre muchas otras cosas, necesitará importar tecnología que le permita mantener las tasas de crecimiento. Desafortunadamente una de las características de un país subdesarrollado es su incapacidad para crear su propia tecnología.

La dependencia de divisas extranjeras y su efecto en el crecimiento económico dependerán, como ya lo habíamos comentado, de la elasticidad-ingreso de la demanda de las importaciones, las exportaciones y los términos de intercambio, lo que significa que el crecimiento de un país estará sujeto a la demanda agregada. En términos teóricos estamos hablando de la Ley de Thirwall<sup>9</sup> y su modelo de Crecimiento Restringido por Balanza de Pagos (CRBP).

En el caso de Centroamérica existe una fuerte relación entre la balanza de pagos y el crecimiento del PIB. Como ya lo habíamos mencionado, el conjunto de países centroamericanos viene saliendo de largos periodos de inestabilidad política y el tener una economía abierta ha hecho que su dependencia de los capitales extranjeros sea muy importante.

Ninguno de estos países puede sostener su demanda agregada sin la entrada de divisas que se deben, en una gran parte, a los envíos que realizan los emigrantes que viven en Estados Unidos, además de exportaciones altas. Hay que destacar que un gran porcentaje de las exportaciones de estos países son

---

<sup>9</sup> Ocegueda, Juan Manuel, *La hipótesis de crecimiento restringido por balanza de pagos*, investigación económica, núm. 232, abril-junio 2000.

bienes primarios y con poca carga tecnológica, teniendo como resultado un valor bajo en sus exportaciones y una baja<sup>10</sup> elasticidad-ingreso de las importaciones.

Esto nos da una idea de lo necesario que es para Centroamérica una fuerte expansión de sus exportaciones, un desarrollo industrial interno y una considerable entrada de capitales.

En el caso de México y de los países centroamericanos, el dólar es una moneda primordial en la vida diaria, no sólo en el ámbito del comercio internacional. Como señalamos antes, todos estos países tienen grandes entradas de dólares norteamericanos, producto de las remesas que son enviadas por sus ciudadanos que viven y trabajan en Estados Unidos.

El factor de las remesas es sumamente importante, ya que en algunos casos, como en México, el monto de de ellas es superior a la Inversión Extranjera Directa.

Otro rubro que es preciso tomar en cuenta es la inversión extranjera en cartera (inversión en mercados bursátiles o capital golondrino). En general existe una dependencia indudable del dólar y la fluctuación que este tenga en los países que analizamos.

Con este comentario damos por terminado lo referente al tipo de cambio, al cual le dimos un espacio por su importancia, a sabiendas de que no es el tema primordial de esta tesis.

Ahora bien, la dependencia que tiene México con respecto de Estados Unidos no es sólo en divisas, sino también política y económica. Para demostrar esto último habría que efectuar un análisis sobre la orientación de las exportaciones nacionales, y lo primero que surge es la pregunta: ¿hacia dónde se dirige nuestro comercio exterior? La respuesta es que del total de las exportaciones

---

<sup>10</sup> Para más información sobre la aplicación del modelo CRBP en Centroamérica consultar *Balanza de pagos y crecimiento en América Central, 1950-1996*; Revista de Comercio Exterior, enero 2000

mexicanas más del 80% van hacia Estados Unidos. De inmediato cabe la segunda pregunta: ¿Para qué suscribir entonces 12 tratados de libre comercio con 44 países, si más del 80% de nuestras exportaciones las absorbe uno solo?

Como se muestra en el cuadro I-4, donde se comparan los porcentajes de las exportaciones de México con respecto a Estados Unidos y los países centroamericanos, es innegable que tanto el gobierno y el sector privado no han buscado expandir las relaciones comerciales de México con la región.

<b>Año</b>	<b>X Totales</b>	<b>EUA</b>	<b>Costa Rica</b>	<b>El Salvador</b>	<b>Guatemala</b>	<b>Honduras</b>	<b>Nicaragua</b>	<b>Panamá</b>	<b>Belice</b>
1993	51832.00	83.099	0.191	0.216	0.393	0.073	0.040	0.28	0.052
1994	60817.20	85.318	0.155	0.209	0.358	0.115	0.035	0.2	0.045
1995	79540.60	83.573	0.173	0.186	0.390	0.086	0.039	0.282	0.028
1996	96003.70	84.034	0.196	0.165	0.375	0.101	0.055	0.292	0.035
1997	110236.80	85.601	0.200	0.194	0.451	0.105	0.058	0.303	0.03
1998	117539.30	87.796	0.240	0.186	0.503	0.115	0.049	0.299	0.032
1999	136361.80	88.337	0.184	0.179	0.399	0.114	0.047	0.222	0.028
2000	166120.70	88.859	0.172	0.148	0.322	0.123	0.056	0.17	0.028
2001	158779.70	88.646	0.202	0.173	0.352	0.114	0.058	0.156	0.023
2002	161046.00	88.277	0.232	0.181	0.340	0.097	0.058	0.189	0.042
2003	164766.40	87.735	0.214	0.174	0.358	0.097	0.079	0.194	0.036
2004	187998.60	87.66	0.206	0.169	0.358	0.097	0.080	0.168	0.032
2005	214233.00	85.823	0.196	0.220	0.403	0.112	0.151	0.216	0.038
2006	249925.10	84.749	0.208	0.199	0.374	0.114	0.209	0.227	0.035
2007	272044.20	82.120	0.252	0.190	0.423	0.140	0.268	5.125	0.038

*Cuadro 1-4: Fuente Secretaría de Economía con datos de Banco de México*

El regionalismo es una tendencia que, sin entrar en referencias teóricas, lo podemos ubicar como un fenómeno económico, político, social y cultural. En el aspecto económico, la Unión Europea y el MERCOSUR son una muestra de lo eficaz que puede ser.

Como lo citamos antes, Centroamérica es una región cuyo atraso económico representa una oportunidad de crecimiento para la economía mexicana, que a

su vez sería un detonante para el crecimiento y desarrollo económico de toda la región.

Las empresas trasnacionales mexicanas tienen bastantes años de haberse dado cuenta que Centroamérica representa la posibilidad de ampliar sus mercados. IMSA, del sector metalúrgico; América Móvil, en las telecomunicaciones; Grupo BIMBO y Grupo Modelo, en el sector alimentos; ICA, en el sector de la construcción, son ejemplos de la visión de empresarios que se acercaron a invertir, en diversos casos, de manera directa en la región.

Tal parece que la visión de los empresarios por invertir y ampliar sus mercados hacia esa zona es mayor que la de las autoridades mexicanas.

El Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior tiene oficinas de representación en los países de Centroamérica, y en islas caribeñas como Cuba, Puerto Rico y República Dominicana, lo cual es un claro ejemplo de que las empresas mexicanas tienen la verdadera intención de no depender únicamente de Estados Unidos. Sin embargo, es lamentable las cifras del intercambio comercial con Centroamérica no muestran un cambio sustancial al visto en años anteriores.

Las PyMES tienen una mayor oportunidad de crecer en Centroamérica que en la Unión Europea, Canadá o Estados Unidos. El atraso de las economías centroamericanas es, a final de cuentas, una igualdad de la realidad de nuestro país, la cual se evidencia en el sur de México, donde el crecimiento económico de los últimos años ha sido insuficiente para igualar las condiciones de vida que se tienen en el centro y norte de nuestro país.

Por ello es de vital importancia para la vida económica de México reactivar su región sur y no hay mercado más próximo para lograrlo que el de Centroamérica. Hay que recordar que en los diez años de apertura económica la inversión extranjera directa (IED) sólo se ha dado en el norte y centro del país.

## **Plan Puebla Panamá o Proyecto Mesoamérica**

Cabe recordar que a principios de la década se trató de instrumentar el Plan Puebla Panamá (PPP), que buscaba el desarrollo económico de la región sur del país con una integración de Centroamérica. Se dijo entonces: “Es un instrumento de cooperación que busca integrar a la región mesoamericana, coordinando esfuerzos y acciones de los siete países de Centroamérica y los nueve estados que integran la región Sur Sureste de México, en la perspectiva de promover el desarrollo integral, así como la integración en aquellos temas que hagan posible que de manera conjunta se creen bienes públicos regionales, con la finalidad de elevar la calidad de vida de los habitantes”<sup>11</sup>.

El Plan tenía como ideas centrales el combate a la pobreza, la inversión productiva y la búsqueda de mejoras para la población que habita desde la entidad mexicana de Puebla hasta Panamá, último país de la región de Centroamérica, todo inmerso en una estrategia internacional. Tenía ocho objetivos básicos que eran:

### Objetivos básicos del PPP<sup>12</sup>

1. Desarrollo humano y social
2. Participación de la sociedad civil
3. Cambio estructural en la dinámica económica
4. Aprovechamiento de vocaciones y ventajas comparativas de la región
5. Promoción de las inversiones productivas
6. Manejo sustentable de los recursos naturales
7. Concertación de planes y estrategias conjuntas con Centroamérica
8. Modernización y fortalecimiento de las instituciones en la región

El Plan Puebla Panamá nació y murió en el mismo sexenio; lamentablemente antes de ejecutarse ya había muerto políticamente. No obstante que fue promocionado como un proyecto que ayudaría al desarrollo económico.

---

<sup>11</sup> Portal del Plan Puebla Panamá: <http://ppp.sre.gob.mx> ¿Qué es el Plan Puebla Panamá?

<sup>12</sup> ídem



Actualmente existe un nuevo proyecto, que coincide con una nueva administración en México, este nuevo proyecto tiene como nombre el de Proyecto Mesoamérica, el cual tiene como eslogan el de Integración y Desarrollo. Este proyecto nació en una cumbre que se celebró el 27 y 28 de 2008 en Villahermosa Tabasco.

En este nuevo proyecto participan los 7 países Centroamericanos además de México y Colombia. Básicamente tiene los mismos objetivos aun que ahora se dividen en temas y estos son:

- Energía
- Telecomunicaciones
- Transporte
- Facilitación Comercial
- Salud
- Desarrollo Sustentable
- Desastres Naturales
- Vivienda Social

Las oficinas ejecutivas de este proyecto están en El Salvador y el financiamiento de alguno de sus programas que ya están en marcha lo da el Banco Interamericano de Desarrollo. Además tiene objetivos planteados para los años 2011, 2015 y 2020.

No se puede negar que en el papel es una buena idea, pero en la realidad el Plan Puebla Panamá resultó un fracaso, Y ahora en su nueva versión El Proyecto Mesoamérica, tendrá que cumplir expectativas más altas y no sufrir el mismo final que el Plan Puebla Panamá. Este último tenía la intención la calidad de vida de una vasta zona, pero sólo quedó en eso. Lamentablemente es un error de estrategia política creer que en un país como el nuestro se pueden tomar decisiones económicas de fondo sin tener un consenso. El Plan Puebla Panamá es muestra de ello.

Una apertura comercial y la creación de una zona de libre comercio, tendrían que ir acompañadas de una serie de elementos específicos para la región de América Central y México, tales como una estabilidad macroeconómica en cada uno de los países (inflación controlada, tasas de interés bajas, déficit público controlado, etcétera), voluntad política para comenzar un verdadero acercamiento en busca de una integración, inversión extranjera directa (que bien puede ser inversión proveniente de los países de la misma región), y políticas fiscales y monetarias flexibles.

Lo anterior quedaría encuadrado en la búsqueda de un incremento y una mayor eficiencia en la producción, así como un aumento en el consumo, que permitan mantener los ritmos de crecimiento económico necesarios para abatir problemas como rezago educativo, rezago en salud, pobreza y mala distribución de la riqueza.

Se trata de condiciones que habría que reunir para aumentar, primero, el intercambio comercial, con la finalidad de que se traduzca en crecimiento económico para la región.

Al referirnos incremento del intercambio comercial México-Centroamérica no hablamos de las tasas de crecimiento de exportaciones e importaciones, sino de un concepto integral, como inversión directa, encadenamientos productivos y el fortalecimiento de sectores y mercados específicos que permitan a la región ser altamente competitivos con sectores industriales de cualquier parte de mundo.

Esto traería la formación de empresas medianas y pequeñas más sólidas, que son, al final de cuentas, las que mayor contribución tienen en la demanda de empleo de los países que integran la región, incluido México.

Como lo vimos con el fracaso del Plan Puebla Panamá, una integración regional es más que buenas intenciones: es una serie de pasos y consensos que permitan en el largo plazo encontrar un bienestar común.

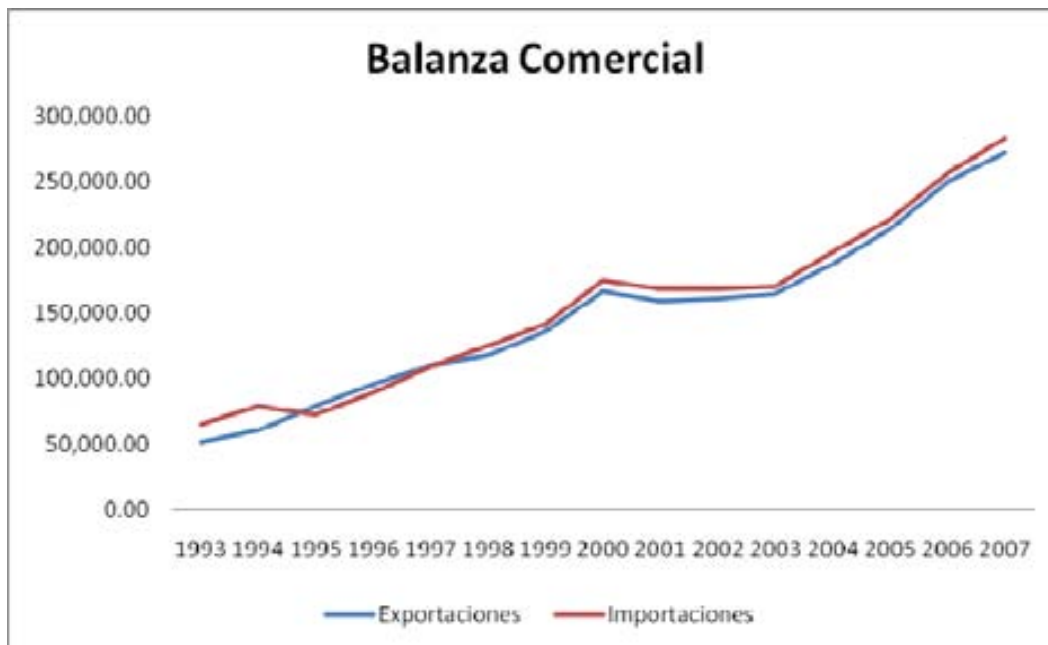
## CAPITULO 2

### Comercio México Centro América

A partir de 1993, el comercio internacional se convirtió en una parte fundamental de la economía mexicana.

Las importaciones y exportaciones registraron un aumento considerable, como resultado de los tratados de libre comercio que desde entonces comenzaron a firmarse con varios países.

Sin embargo, a pesar de que las cifras confirman un crecimiento sostenido del comercio internacional (Gráfica 1), no se registra diversificación alguna de los mercados.



Gráfica 1: Fuente Secretaria de Economía con datos de Banco de México

Como se puede observar, las cifras revelan que el comportamiento de las exportaciones y de las importaciones tiene tendencias muy parecidas: en 2005, el déficit comercial de México fue de 7,419.70 millones de dólares, mientras que para 2006 de 6,133.20 millones de dólares, es decir, disminuyó 1,286.50

millones de dólares. La situación cambia en el 2007 donde el déficit aumento a 11,180.10 millones de dólares.

Lo anterior es significativo, toda vez que diez años antes, en 1995 y 1996, se registra un superávit comercial que coincide precisamente con la devaluación de la moneda mexicana, como resultado de los llamados “errores de diciembre”.

A partir de entonces el déficit comercial es constante y el país se sitúa en una posición de desventaja, en virtud de que una economía como la mexicana necesita importar bienes de capital que por sí misma no produce (tales como los bienes tecnológicos necesarios para lograr un crecimiento económico adecuado) y, según lo establece la teoría económica, una balanza comercial deficitaria conlleva el riesgo de un endeudamiento para financiar ese déficit o, en casos extremos, el de una insolvencia de pagos<sup>1</sup>.

Del total de las exportaciones mexicanas en 2007, equivalentes a 272,044.20 millones de dólares, el 82.12 por ciento (223,403.60 millones de dólares) fue a Estados Unidos, en tanto que el 1.31% a Centroamérica (3,570.20 millones de dólares).

Trece años antes, en 1993, cuando la economía mexicana no tenía ningún tratado de libre comercio en operación, sus exportaciones totales fueron de 51,832.00 millones de dólares. De esa cantidad, 82.67% de sus ventas, (42,850.90 millones de dólares) fue a Estados Unidos y sólo 1.25% a Centroamérica (apenas unos 649.5 millones de dólares<sup>2</sup>).

En cuanto a las importaciones, en 2007<sup>3</sup> México compró productos por un total de 283,233.30 millones de dólares, de los cuales, 49.63% provenían de

---

<sup>1</sup>Hubbard Glenn; Money, the Financial System, and the economy; chapter 22 pag 579

<sup>2</sup> SE 2006 en base a datos de Banco de México

<sup>3</sup> Ídem.

Estados Unidos (140,569.90 millones de dólares), y 0.58% de Centro América (1,541.80 millones de dólares).

Si retrocedemos a 1993, podemos observar que del total de las importaciones, 69.29% proviene de Estados Unidos y 0.27% de los países centroamericanos, lo que revela una disminución en las importaciones provenientes del vecino del norte y un aumento en las compras de México a Centroamérica, el cual puede considerarse marginal, en el sentido de que en más de diez años las importaciones provenientes de esa región ni siquiera representan el uno por ciento del total importado.

En términos generales podemos afirmar que las importaciones mexicanas están más diversificadas que las exportaciones. Una de las mayores diferencias se observa en el porcentaje de las compras provenientes de Estados Unidos con respecto del total, mientras que en las ventas que México hace al exterior, ese país participa con casi dos terceras partes.

Para ilustrar lo anterior, ubiquemos a México como una empresa con un determinado número de proveedores. Esta empresa es ineficiente tanto en sus compras como en sus ventas, porque la mitad de sus insumos los compra a un solo proveedor. Además, del universo de clientes, sólo a uno le vende dos de cada tres productos que genera.

Lo más grave es que el proveedor y el cliente son uno mismo, por lo que dicha empresa está sometida a una enorme y peligrosa dependencia. Con el correr de los años, y a pesar de firmar acuerdos con otros países que le permitirían diversificar más a sus proveedores y a sus clientes, se sigue dependiendo de un solo socio comercial. En el caso de México nada se ha hecho para disminuir la dependencia de Estados Unidos y estamos estrechamente relacionados con los ciclos económicos que tiene ese país.

Para dar una idea de cómo se han desarrollado las relaciones comerciales de México con algunos de sus socios y así entender la dependencia mencionada, tenemos que recurrir a indicadores que nos muestren cuál ha sido el

comportamiento de las compras y ventas internacionales de 1993 a 2006. Para ello recurriremos a la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones e importaciones que se realizaron con Estados Unidos, China y los países centroamericanos. (Cuadro 1)

PAIS	Tasa de Crecimiento promedio anual X'	Tasa de Crecimiento promedio anual M'
Total X'/M'	11.69	10.27
Estados Unidos	11.64	7.84
Centroamérica	13.43	15.95
Belice	9.33	5.69
Costa Rica	13.74	26.49
El Salvador	10.67	10.33
Guatemala	12.24	14.24
Honduras	16.53	25.20
Nicaragua	26.82	14.87
Panamá	11.28	4.29
China	28.36	33.60

Cuadro 1: Fuente Secretaria de Economía con datos de Banco de México. Periodo 1993/2007

Las cifras son ilustrativas. Analizaremos el valor de las exportaciones e importaciones en el primer año que consideramos importante para registrar las tasas de crecimiento (1993<sup>4</sup>) de cada país incluido en el cuadro anterior.

Con respecto a las exportaciones, rubro en el se tiene una mayor dependencia, hay una tasa de crecimiento promedio anual en el total de las exportaciones de 11.69%; Estados Unidos creció casi igual que la tasa de crecimiento total de las exportaciones y China creció por arriba, a tasas de 11.64 y 28.36%, respectivamente.

<sup>4</sup> Se considera 1993 por dos motivos: primero, porque hasta entonces oficialmente México no tiene ningún tratado de libre comercio en vigor; y, segundo, por ser el año en el cual parten los datos obtenidos de la Secretaria de Economía.

Si bien el conjunto de países centroamericanos tuvo un crecimiento de 13.43%, en lo individual Honduras creció 16.53%, Nicaragua 26.82% y Costa Rica de 13.74%, es decir, por arriba del promedio del total exportado.

Los desempeños más pobres son sin dudas los de Belice, con una tasa de 9.33%, Panamá, con 11.28%, y El Salvador a una tasa de 10.67. Países con una tasa por debajo de la total de las exportaciones a Centro América.

Si se observan estos datos sin conocer el valor de las exportaciones del cual partimos, podríamos presuponer que existe un crecimiento estable y muy parejo que permite una diversificación correcta de las ventas de México al exterior. Pero la realidad es otra: tenemos un país al cual le vendemos el 80% de nuestras ventas al exterior, casi el mismo porcentaje que se tenía en 1993, lo cual evidencia que no se ha logrado disminuir la dependencia comercial que tenemos de Estados Unidos.

El valor de las ventas de México a Estados Unidos en 1993 fue de 42,850.90 millones de dólares, cifra bastante mayor si la comparamos con los 649.5 millones de dólares que nuestro país le vendió a Centroamérica y que representan el 1.5% de lo que se vendió al vecino del norte.

Con China la situación es distinta. En 1993 el valor de lo exportado a ese país fue de 44.8 millones de dólares y representó el 0.08% del total de ventas al exterior. Para 2006, con un valor de 1,688.10 millones de dólares y con una tasa de promedio anual del 32.20% --muy superior a la tasa de 13.62% con la que crecieron los países centroamericanos en su conjunto--, representó el 0.67%, cifra que indica que no obstante su alta tasa promedio de crecimiento, su peso dentro de las exportaciones mexicanas todavía no representa ni el uno por ciento.

Una vez que se cuenta con los datos del valor de las exportaciones, las cifras del cuadro anterior tienen un matiz completamente diferente: las tasas de crecimiento podrán ser altas, pero si el valor de lo exportado no aumenta y

como consecuencia no se venden bienes con un mayor valor agregado, no se logrará diversificación alguna de las ventas que México realice al exterior.

El esfuerzo que se tiene que hacer para disminuir la dependencia comercial con Estados Unidos es muy grande, porque las condiciones de arranque son muy favorables para nuestro vecino del norte.

Se supone que una de las razones por las cuales México tiene 11 tratados de libre comercio firmados, más un acuerdo comercial, es precisamente para lograr una diversificación del comercio, pero la dependencia histórica con los Estados Unidos es un factor en contra. Sin embargo, pareciera que México está muy a gusto con esa situación, toda vez que pasan los años y las cifras no se modifican.

La responsabilidad de diversificar las exportaciones es de las autoridades encargadas de las políticas comerciales y de los empresarios exportadores, quienes deberían ser los primeros en interesarse en nuevos mercados que les permitan aumentar sus ganancias (principal incentivo para ellos), por tal razón sería recomendable diseñar una política de diversificación de mercados y considerar seriamente el hecho de que muchas de las estructuras económicas y comerciales tienen una dependencia de nacimiento con Estados Unidos y las consecuencias que ello implica.

Un acercamiento con economías complementarias que tengan ventajas comparativas ayudaría sin lugar a dudas a diversificar el comercio. “Aunque el concepto de ventaja comparativa es sencillo, la experiencia nos muestra que es un concepto sorprendentemente difícil de entender (o aceptar) para mucha gente<sup>5</sup>”.

Por ejemplo, las economías de los países centroamericanos, caracterizadas por la producción de materias primas como las agrícolas, y las necesidades de la economía mexicana con una industria en la transformación de alimentos más

---

<sup>5</sup> Krugman Paul y Obstfeld Maurice; Economía internacional, teoría y política; capítulo 2 pág. 13



madura, permitirían que ambas partes se beneficiaran de ventajas comparativas que en el mediano plazo las conduciría a optimizar su comercio.

Pero parece que durante estos últimos años, tal y como lo dice la cita anterior, hemos tenido dificultad para entender el concepto económico de David Ricardo que data del siglo XIX, por lo que no se ha tenido la capacidad de encontrar esas ventajas comparativas.

Todo indica que nuestros socios comerciales sí han tenido la capacidad de diversificar sus mercados y han aprovechado las ventajas comparativas de vender sus productos a México. Hay que resaltar que si México tiene una mayor diversificación de sus importaciones, es una ventaja a medias, pues para obtener un resultado óptimo se tendría que lograr la diversificación por ambas partes, esto es en las Exportaciones e Importaciones.

En el caso de las importaciones, partimos casi de la misma manera que las exportaciones, aunque el resultado es diferente después de 14 años.

La tasa de las compras totales de México tuvo un crecimiento promedio durante el periodo de 10.27%. La de Estados Unidos fue de 7.84%, casi dos puntos menor a la tasa promedio del total de las M; China, de 33.60%, casi tres veces mayor al promedio del total; la de la región centroamericana fue de 15.95%. Casi todas las economías centroamericanas crecieron a tasas superiores o muy cercanas a la tasa promedio del total de las importaciones, Las tasas más bajas son de Belice y Panamá, que crecieron a 5.69 y 4.29%, respectivamente.

Las cifras anteriores muestran un mayor dinamismo de las ventas de los países centroamericanos a México. Costa Rica logra darle la vuelta a un déficit histórico que tenía con México y logra en los últimos años un superávit en su favor. El de 2006 fue de 267.30 millones de dólares aun que disminuyo en el 2007 a 52.90 millones de dólares.

Los demás países centroamericanos, si bien no logran un superávit con nuestro país, sí reducen o no dejan crecer de manera importante el déficit que tenían con él y que históricamente no permitió una sana relación comercial entre Centroamérica y México, ya que en la segunda parte de la década de los setenta y en toda la década de los ochenta, la región centroamericana entró en una crisis política que afectó de manera importante sus estructuras económicas.

El constante y creciente déficit que la región tenía con México fue creciendo cuando el factor petróleo se convirtió en una importación vital para Centroamérica. El alto déficit ha impedido el desarrollo de las relaciones comerciales México-Centroamérica hasta la fecha.<sup>6</sup>

Para disminuir el déficit, en la década de los ochenta se tomaron medidas tales como el Programa de Cooperación Energética, más conocido como Pacto de San José, firmado por los países centroamericanos, Venezuela y México, con el objetivo de beneficiar a los países del centro para con sus compras de petróleo<sup>7</sup>.

Como pudo observarse, en este capítulo se incluyó a China en el análisis de la tesis sólo como un comparativo. Es claro que las diferencias en el desarrollo de las economías de América Central y China son grandes y diversas, pero es importante tomarlo como referencia para observar cómo un país, en un lapso de más de 10 años, ha logrado aumentar su participación en el comercio, en especial con México. No analizaremos las políticas seguidas por China, tan sólo haremos un seguimiento del desarrollo de sus cifras para con nuestro país.

En 1993, China representaba el 0.59% del total importado por México, con un valor de 386.4 millones de dólares. Para 2007, el 10.51%, con un valor de

---

<sup>6</sup> Para mayor información respecto del desarrollo histórico de las relaciones comerciales México Centroamérica, consultar: Gazol, Antonio; Seminario Sobre Relaciones Comerciales Centroamérica y México, noviembre 1988; Editado por CEMLA-Fundación FORD

<sup>7</sup> ídem

29,791.90 millones de dólares. Sin lugar a dudas, un gran salto en sus ventas hacia nuestro país, las cuales fueron en decremento de lo que se importaba de Estados Unidos, pues en 1993 las ventas del vecino del norte a México fueron por un valor de 45,294.70 millones de dólares, que representaron el 69.29% del total importado. Para 2007, fueron por 140,569.90 millones de dólares, es decir, 49.63%, con una disminución de casi 16 puntos porcentuales, los cuales fueron absorbidos en su mayoría por China.

Para conseguir ese propósito, la tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones de China de 1993 a 2007 es de 33.60%, que, comparada con las tasas de los países centroamericanos, revela que es muy superior lo logrado por China (Cuadro 1).

El aumento de las importaciones provenientes de China ha traído consecuencias negativas para la economía mexicana, ya que en su mayoría las compras son bienes de consumo. Sin lugar a dudas, las ventajas comparativas de las cuales hablábamos anteriormente han beneficiado a China y no a México, lo cual refuerza la premisa de esta tesis de reforzar el comercio con Centroamérica para lograr un beneficio mutuo en el intercambio comercial.

Como dato complementario, cabe mencionar que China es ya el segundo proveedor de México sólo superado por la Unión Europea. En tercer lugar se ubica Japón.

En relación con Centroamérica, el valor de lo exportado a México en 1993 fue de 179.8 millones de dólares. Para 2007 fue de 1,655.60 millones de dólares, representando el 0.27% y el 0.58% del total importado por nuestro país, respectivamente. En 2006 se registra una disminución de las importaciones de México provenientes de Centroamérica: el total importado en 2005 fue de 1,509.9 millones de dólares, esto es, 40.6 millones de dólares menos para 2006, con lo cual se rompió la racha ascendente que se tenía desde 1993. Pero se vuelve a retomar en el 2007. Aun así, lo que Centroamérica le vendió a México aumentó en 920.20%, en relación con 1993, sin llegar a ser significativo para nuestro país.

A diferencia de las exportaciones mexicanas y después de 15 años, las importaciones logran una mayor diversificación, lo que permite disminuir la dependencia que se tiene con Estados Unidos en este rubro.

Como ya habíamos mencionado, los países centroamericanos logran aumentar sus ventas a México, y mantienen una tendencia al alza hasta 2007, pero todos estos años de tendencia alcista no fueron suficientes para que en su conjunto la región representara el uno por ciento de las compras de México.

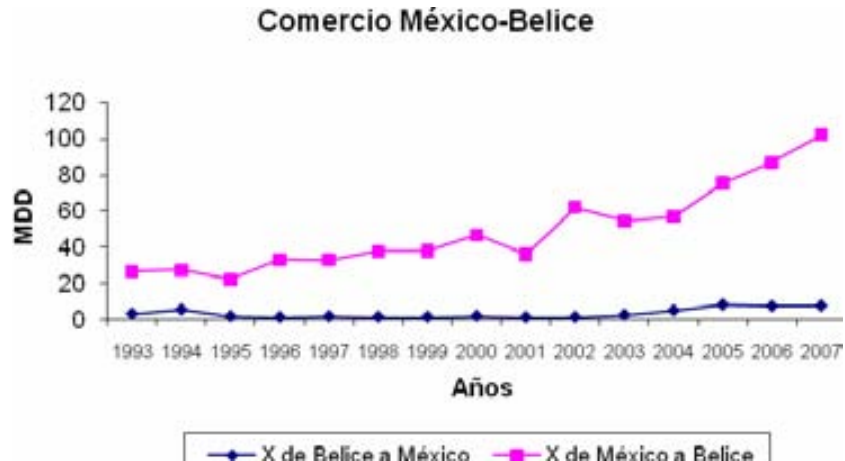
Ahora bien, el comercio centroamericano hacia México es dominado por Costa Rica, que en 1993 estaba por debajo de Guatemala, logrando revertir un déficit histórico. Guatemala mantiene su tendencia al alza, pero ha sido insuficiente para lograr un superávit con México, en tanto que los demás países centroamericanos tienen altibajos en su relación comercial para con nuestro país.

En lo que resta de este capítulo veremos de forma particular el comportamiento del comercio que México tiene con los siete países centroamericanos, la balanza comercial con cada uno de ellos, los tratados de libre comercio suscritos y los productos de mayor importancia en su relación comercial, para analizar la importancia que tiene nuestro país para ellos y determinar cuál sería el camino a seguir, con la finalidad de tratar de definir una política pública que nos lleve a consolidar una sana relación con esta región.

## **Belice**

Sin lugar a dudas, la menor relación comercial de México es con Belice, que junto con Panamá son los dos países que no tienen un tratado de libre comercio firmado con México. El porcentaje que Belice representa en el comercio con nuestro país es insignificante. El déficit de Belice con México pasó de 23.4 millones de dólares en 1993 a 94.3 millones en el 2007. Además, tiene las tasas de crecimiento promedio anual más pequeñas con respecto a México: 9.33% y 5.69% en exportaciones e importaciones, respectivamente.

(Gráfica 2)



Grafica 2: Fuente Secretaria de Economía con datos de Banco de México

Los productos que tradicionalmente han intercambiado México y Belice son: animales vivos, materiales crudos, químicos, maquinaria y artículos manufacturados.

Cabe resaltar que de 1993 a 2007 ambos países han intercambiado los mismos productos. México ha sido un exportador a Belice de bebidas y tabacos; minerales combustibles, lubricantes y aceites; grasas animales y vegetales. Se pueden apreciar importaciones procedentes de Belice, en las cuales nuestro país no exporta esos mismos productos en, según la clasificación S1, transacciones no clasificadas, que a partir de 1991 al 2005 han vendido hacia México con excepción de 1996, 1998 y 2003.

Según datos de la Secretaria de Economía los productos más importantes que Belice le vendió a México fueron pescados, crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos; madera y carbón vegetal. Esto significa que las importaciones provenientes de Belice son productos primarios con poco valor agregado.

Sin lugar a dudas el que Belice sea una economía poco desarrollada influye en que los productos que de ahí se importan sean bienes primarios y por lo mismo representan una oportunidad que más adelante veremos con mayor amplitud,

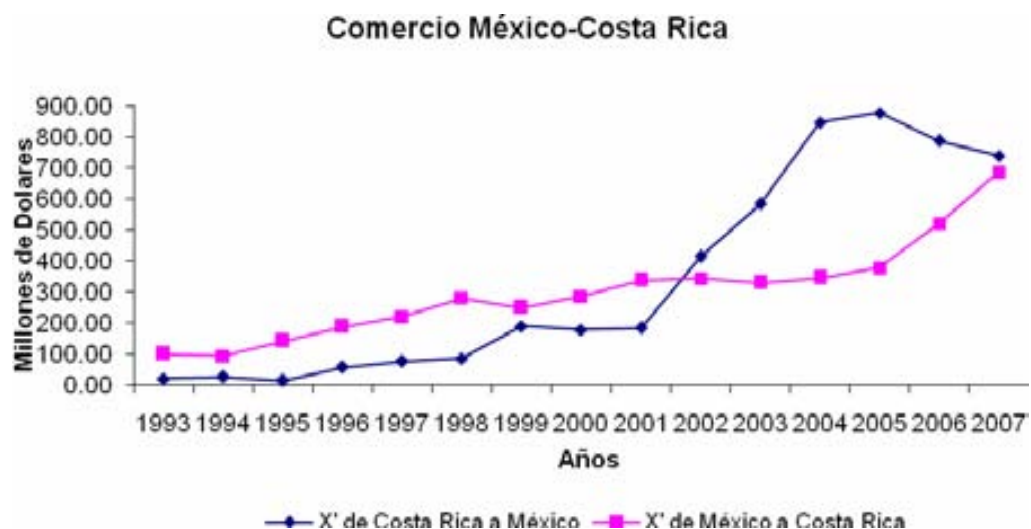
pero queda claro que debido a su poca actividad estos dos países tienen mucho hacia dónde crecer.

## Costa Rica

La relación México-Costa Rica es de gran importancia para nuestro estudio. Como señalamos antes, este es el único país de la región centroamericana que no sólo logró revertir el déficit comercial, sino que en 2002 alcanza un superávit en la balanza comercial con nuestro país. (Gráfica 3)

El porcentaje que Costa Rica representa en el comercio internacional de México, tanto en importaciones como en exportaciones, es todavía muy pequeño, pero lo más importante de las relaciones entre ambos es el aprovechamiento del tratado de libre comercio que tienen firmado entre sí, y que entró en vigor el 1 de enero de 1995.

El valor total de lo que Costa Rica exportó a México en 1993 fue de 21.8 millones de dólares e importó de nuestro país 99.6 millones de dólares. Para 2007 las cosas fueron completamente diferentes, ya que Costa Rica le vendió a México un total de 740 mdd y le compró 687.1 mdd.



Gráfica 3: Fuente Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Cuando se menciona que Costa Rica aprovechó de manera eficiente el Tratado de Libre Comercio con México, no sólo se refiere a la simple idea de obtener un superávit comercial con nuestro país. Esto sería una visión simplista del asunto. El que un país revierta una balanza comercial históricamente deficitaria nos da una idea de cómo este país se volvió altamente competitivo para con su socio comercial, aprovechó las oportunidades de negocio y consolidó una clara tendencia comercial en su favor, pues el superávit comercial no parece ser resultado de alguna coyuntura. Después de 5 años parece ser una tendencia que puede durar otros años más.

El que México tenga una balanza deficitaria con un país como Costa Rica no significa que tengamos una relación comercial nociva con él; por el contrario, se puede decir que quizá sería el camino a seguir con economías como ésta. De un Costa Rica podemos obtener de manera más barata un sinnúmero de productos que en su mayoría son del sector primario, sector secundario y bienes finales. Las importaciones serían más baratas no sólo por los precios en los que son vendidos, sino también por el aprovechamiento natural al ser un país vecino --lo que implica tener costos de transportación más baratos--, tipo de cambio en favor de México, un Tratado de Libre Comercio firmado, no así las exportaciones, pues México puede vender productos a mercados con mayor poder adquisitivo.

La idea es muy simple: aprovechar la compra de bienes primarios y secundarios en mercados más baratos nos permitirá introducir estos bienes a procesos de industrialización más complejos y con mayor valor agregado, para después ser usados en el consumo nacional y, primordialmente, el internacional.

Enfocar los bienes que fueron producidos con materias primas baratas al comercio internacional, especialmente a países con un mayor grado de desarrollo, permitiría compensar el déficit que se tiene con Costa Rica. También pueden ser vendidos a los mismos países centroamericanos, pero el beneficio sería menor.

Esto significaría una gran oportunidad con claro beneficio para la relación comercial entre México y Costa Rica, con el objetivo primordial de ganar-ganar, entre los dos países. La idea es que este esquema se lograra aplicar en las siete economías centroamericanas.

Ahora bien, los productos que más importó México de Costa Rica en 1993 fueron en el siguiente orden de importancia: aceites, grasas de animales y vegetales; equipo para maquinaria y transporte, así como artículos varios manufacturados.

Para 2007 los bienes fueron diferentes: equipo para maquinaria y transporte; bienes manufacturados; aceites, grasas animales y vegetales. La diversificación de las ventas que Costa Rica realizó a su socio comercial se puede ver en la clasificación arancelaria, ya que en 1993 sólo exportaban productos provenientes de ocho fracciones arancelarias. En 2007 el número aumentó a 10.

Las oportunidades para el aprovechamiento de estas importaciones son muchas y un claro ejemplo es el sector de alimentos de México, que tiene empresas altamente competitivas a nivel mundial y que algunas de ellas aprovechan de manera eficiente.

Por ejemplo, Bimbo tiene una fuerte presencia no sólo en Costa Rica, sino en centro y sur del continente americano. Una empresa como Bimbo tiene a su alcance un sinnúmero de recursos y el aprovechamiento de lo que ofrece un país como Costa Rica es relativamente fácil. La idea es que medianas empresas puedan obtener beneficios de una relación comercial como la que se tiene con países centroamericanos.

En cuanto a los productos exportados por México a Costa Rica en 1993, fueron: químicos, maquinaria y transportes, bienes manufacturados, alimento y animales vivos, materiales crudos, bebidas y tabaco y grasas vegetales y animales. Este orden es por el valor de las ventas; 15 años después, el orden y



los materiales fueron casi los mismos, con la inclusión de artículos misceláneos y artículos sin clasificar.

Cabe destacar que, como se mencionó en el capítulo anterior, el petróleo está fuera del análisis de esta tesis, pero aún así mencionaremos que en 1993 el principal producto de exportación a Costa Rica fue el petróleo, producto que en 2007 descendió al octavo lugar.

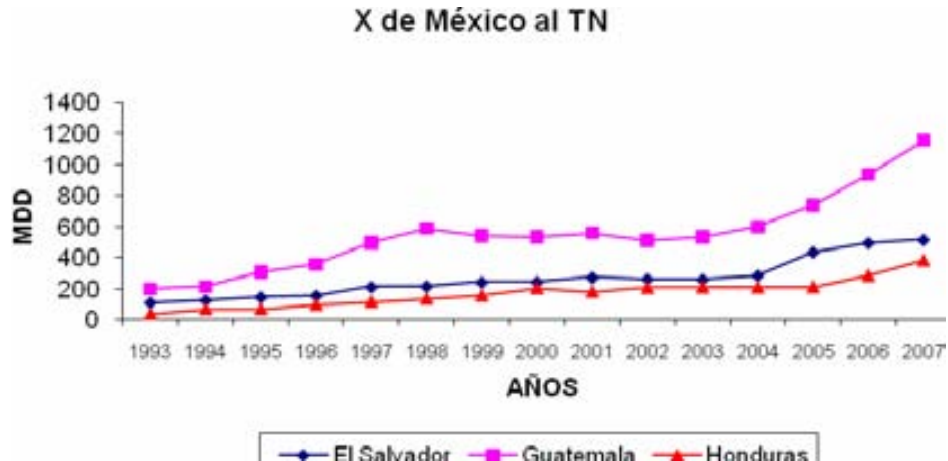
### **Triangulo del Norte**

Para los casos de El Salvador, Guatemala y Honduras se hará un análisis en conjunto, porque estos tres países firmaron un Tratado de Libre Comercio con México en 2001, y así conoceremos el comportamiento de tres economías centroamericanas para con nuestro país.

Aquí podremos ver el antes y después del TLC con el Triangulo del Norte, aunque el lapso es pequeño, tomando en cuenta la entrada en vigor del TLC y nuestro último año de análisis. Es importante observar cómo en especial dos economías muestran un mejor desempeño que El Salvador, la economía más lenta dentro de este TLC. Primero nos centraremos en las exportaciones de México hacia estos tres países, para después enfocarnos a las importaciones.

### **Exportaciones de México al Triángulo del Norte.**

Hasta antes del Tratado de Libre Comercio entre México y el Triangulo del Norte, las exportaciones hacia los tres países centroamericanos eran muy pequeñas con excepción de Guatemala, que desde 1993 y hasta el 2007 es el principal destino de las exportaciones mexicanas no sólo del Triangulo del Norte, sino de toda Centroamérica, y a pesar no existir ningún tratado firmado ya era el primer comprador de mercancías mexicanas en la región. (Gráfica 4)



Grafica 4: Fuente Secretaría de Economía con datos de Banco de México.

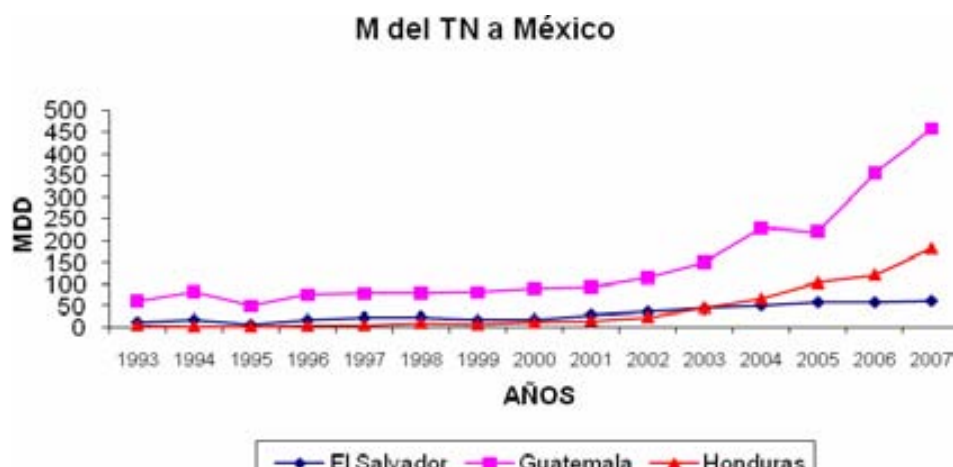
En 1993, Guatemala le compró a México 203.8 millones de dólares, que representaron 31.7% del total exportado a Centroamérica. Para 2007 y a seis años de entrada en vigor del TLC con el Triángulo del Norte, México le vendió a Guatemala 1151.8 millones de dólares, es decir, 26.78% del total exportado a los países centroamericanos, conservando el primer lugar de destino de las mercancías mexicanas a dicha región. Los otros dos países centroamericanos que pertenecen al TLC antes mencionado, El Salvador y Honduras, muestran una participación menor, y ambos presentan un despegue en las compras a México hasta el 2005.

Desde 1993 y hasta el 2004, ambos mantuvieron tasas de crecimiento casi marginales. El mayor dinamismo que se presentó en 2005 se mantuvo hasta 2007, pero desafortunadamente no garantiza una tendencia que mantenga ese dinamismo de las exportaciones mexicanas a estos dos países.

Los principales productos que México le vendía al Triángulo de Norte en 1993 fueron, por su valor, Guatemala: bienes manufacturados, maquinaria y equipo de transporte y químicos; El Salvador: bienes manufacturados, maquinaria y equipo de transporte y petróleo; Honduras: bienes manufacturados, químicos y maquinaria y equipo de transporte.

### **Importaciones de México provenientes del Triángulo del Norte**

En el caso de las ventas que los tres países del Triángulo del Norte realizan hacia México, tenemos un valor mucho menor en comparación con las ventas de nuestro país a esa tríada. (Gráfica 5)



Gráfica 5: Fuente Secretaría de Economía con datos de Banco de México.

Como se puede observar, Guatemala sigue siendo el principal socio comercial de México si se compara con los otros dos países centroamericanos. Vale la pena señalar que el valor de las exportaciones de Guatemala a México son menores si se compara con lo que importa de nuestro país. Guatemala no es el principal proveedor de mercancías procedentes de la región centroamericana a México, sino que ocupa el segundo lugar, seguido por Honduras, que desde 2003 tiene un gran salto en cuanto a sus ventas con su vecino del norte y es en 2007 el tercer proveedor centroamericano.

En esta gráfica también se puede apreciar que casi inmediatamente después a la entrada en vigor del TLC entre estos países y México se da un aprovechamiento por parte de los países centroamericanos de aumentar sus ventas. Este aumento no les ha sido lo suficientemente amplio para contrarrestar el déficit histórico que los tres países del Triángulo del Norte tienen con México.

Para el caso del El Salvador, el déficit comercial con México en 2007 es de 455.1 millones de dólares, lo que representó un crecimiento del 460% si se le compara con el déficit de 1993, que fue de 98.9 millones de dólares.

Con Guatemala la situación es la siguiente: en 1993 el déficit comercial con México fue de 141.7 millones de dólares. Para 2007 y con un crecimiento de 490%, tuvo un déficit de 694.7 millones de dólares. Por último, con Honduras la balanza comercial con México arrojó un saldo negativo para ese país en 2007 de 198.7 mdd, 617% mayor al de 1993, que fue de 32.2 millones de dólares.

Las tasas de crecimiento promedio anual de 1993 a 2007 de El Salvador, Guatemala y Honduras fueron de 10.33%, 14.24% y 25.20%, respectivamente. Sólo Honduras tuvo una tasa de crecimiento por arriba de la tasa promedio de la región centroamericana, que para el mismo periodo fue de 15.95%.

La explosión de ese crecimiento para Honduras se da, como ya se había dicho, a partir de 2003 y el valor de lo importado desde 1993 y hasta el 2007 creció un 2,909.5%; esto es, de 6.3 mdd en 1993, a 183.3 mdd en el 2007, aprovechando para sí la entrada en vigor del TLC de México con el Triángulo del Norte, porque de 1993 al 2000, que es un año antes de la entrada en vigor del ya mencionado tratado, las exportaciones hacia México pasaron de 6.3 a 13.3 millones de dólares.

Con El Salvador se registra el menor dinamismo en cuanto a sus ventas a México. Tiene la tasa de crecimiento promedio anual más pequeña si se compara con sus otros dos socios comerciales; un aumento grave de su déficit con nuestro país, porque sus compras tienen una mayor tasa promedio anual, que la de sus ventas, impidiendo una nula corrección de su balanza comercial para con México, lo que acentúa el desequilibrio.

Con estos números podemos concluir que Honduras ha sacado el mayor provecho del TLC firmado con México, disminuyendo (marginalmente) los desequilibrios en su balanza comercial y teniendo un alza constante en sus

exportaciones, sin olvidarnos de Guatemala que se mantiene como el principal destino de las mercancías mexicanas a la región centroamericana. El Salvador es sin lugar a dudas el que menos beneficio ha obtenido de México con este TLC.

Los productos que más se comercializaron entre estos países son los siguientes:

M de México <sup>8</sup>	1993	2001	2007
El Salvador	1.-Bienes manufacturados. 2.- Químicos 3.-Artículos varios	1.-Químicos 2.-Bienes manufacturados 3.-Artículos varios	1.-Artículos varios 2.-Bienes manufacturados 3.-Químicos
Guatemala	1.-Materiales Crudos 2.-Bienes manufacturados 3.-Alimento y animales vivos	1.-Bienes manufacturados 2.-Materiales Crudos 3.-Alimento y animales vivos	1.-Químicos 2.-Bienes manufacturados 3.-Maquinaria y equipo de transporte
Honduras	1.- Maquinaria y equipo de transporte. 2.-Químicos 3.-Bienes manufacturados	1.-Grasas y Aceites, de Animales y Vegetales. 2.-Artículos varios 3.-Químicos	1.- Grasas y Aceites, de Animales y Vegetales. 2.- Maquinaria y equipo de transporte. 3.-Artículos varios

<sup>8</sup> Se incluyen los tres productos que por su valor fueron los más altos durante esos tres años.

X de México <sup>9</sup>	1993	2001	2006
El Salvador	1.-Bienes manufacturados 2.- Maquinaria y equipo de transporte. 3.-Petróleo y Lubricantes	1.-Bienes manufacturados 2.-Químicos 3.-Petróleo y Lubricantes	1.-Petróleo y Lubricantes 2.-Químicos 3.-Bienes manufacturados
Guatemala	1.-Bienes manufacturados 2.- Maquinaria y equipo de transporte. 3.-Químicos	1.-Químicos 2.-Bienes manufacturados 3.-Maquinaria y equipo de transporte.	1.-Químicos 2.-Bienes manufacturados 3.-Maquinaria y equipo de transporte.
Honduras	1.-Bienes manufacturados 2.-Químicos 3.-Maquinaria y equipo de transporte	1.-Artículos varios 2.-Químicos 3.-Bienes manufacturados	1.- Maquinaria y equipo de transporte. 2.-Químicos 3.-Bienes manufacturados

Como se observa en los cuadros anteriores, estos tres países centroamericanos vendieron a México, en su mayoría, bienes primarios, con excepción de El Salvador, el único que vende bienes con algún proceso industrial. En tanto, Honduras vende a México, en su mayor parte, animales vivos, grasas y aceites, animales y vegetales, así como bienes primarios.

En este contexto hay que señalar que México no exporta bienes primarios a los países del Triángulo del Norte y que el petróleo no es la principal exportación mexicana hacia estos países.

---

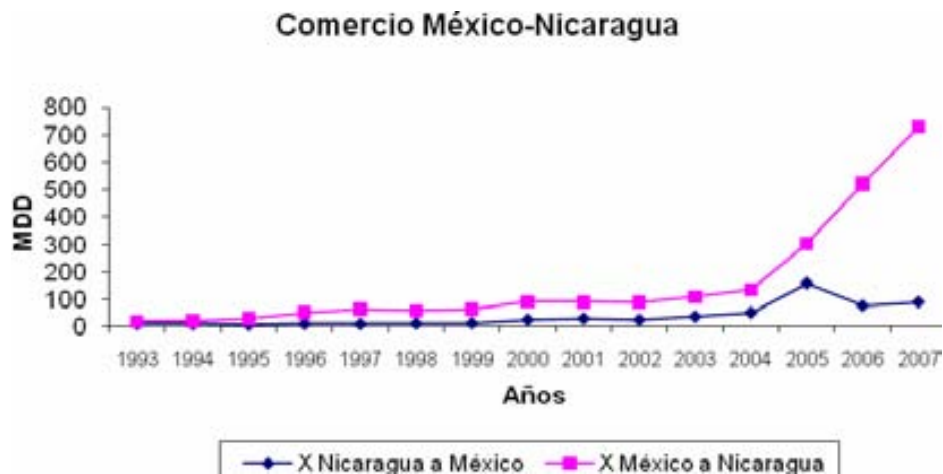
<sup>9</sup> IDEM

## Nicaragua

Las relaciones comerciales mexicanas con Nicaragua están reguladas por un Tratado de Libre Comercio que entró en vigor el 1 de julio de 1998, el segundo que México firmó con un país centroamericano.

Al igual que con casi todos los países de la región, Nicaragua mantiene un déficit comercial con México. A partir de la entrada en vigor de TLC, el intercambio comercial entre ambos tuvo un aumento, prácticamente marginal, pero es hasta 2003 cuando se nota un mayor dinamismo comercial y más participación de México al incrementar notablemente sus exportaciones hacia ese país.

Lo anterior no significa que Nicaragua no lo haya hecho, pero el aumento de sus exportaciones se nota más volátil, toda vez que después de tres años de incrementos considerables en sus ventas, en 2006 tuvo una fuerte caída en sus flujos hacia México, situación que se repite en el 2007. (Gráfica 6)



Grafica 6: Fuente Secretaría de Economía con datos de Banco de México.

El déficit comercial de Nicaragua con México tiene una peculiaridad: no es tan grande como el que tienen otros países de la misma región con el nuestro, porque la relaciones comerciales entre ambos eran prácticamente inexistentes en 1993.

Ese año, las exportaciones de México fueron de 20.7 millones de dólares y las compras a Nicaragua de 11.4 millones de dólares, con un superávit en favor de nuestro país de 9.3 millones de dólares.

Para 1998, el primer año con un TLC entre estos dos países, el superávit fue de 43.9 millones de dólares en favor de México. Como ya se había mencionado, el año en que comienza a observarse un crecimiento para las dos partes es 2003, cuando las X entre Nicaragua y México fueron 38.1 mdd y 111.1, mdd en ese orden, lo que significó un aumento de 140.5% y 122.1%, respectivamente.

En 2007 aumentó de manera considerable el déficit comercial de Nicaragua con México: 638.8 millones de dólares, significativamente mayor si se compara con los 146.6 millones de dólares de 2005.

Lo anterior se explica por la caída de las exportaciones nicaragüenses hacia México, toda vez que en 2005 fueron de 158.6 millones de dólares, para 2006 78.1 millones de dólares, y en el 2007 de 91.2 millones de dólares, un dato mejor que en el 2006, pero todavía lejos de lo que se logró en el 2005.

Estas cifras se reflejan en la tasa de crecimiento promedio anual de Nicaragua en el periodo 1993-2007, cuando las exportaciones e importaciones crecieron a una tasa de 26.82 y 14.87. Las ventas de México hacia ese país crecieron a una tasa mayor. (Gráfica 6)

Como en los países anteriores el intercambio de mercancías es muy parecido- Las ventas por parte de Nicaragua en 1993 eran principalmente: animales vivos, animales muertos, materiales crudos, cervezas y tabaco. Para 2007 cambiaron a maquinaria y equipo de transporte, materiales crudos, animales vivos y artículos varios.

Por su parte, México vendió en 1993 a su socio centroamericano: químicos, animales vivos, maquinaria y equipo de transporte, y petróleo y sus derivados.



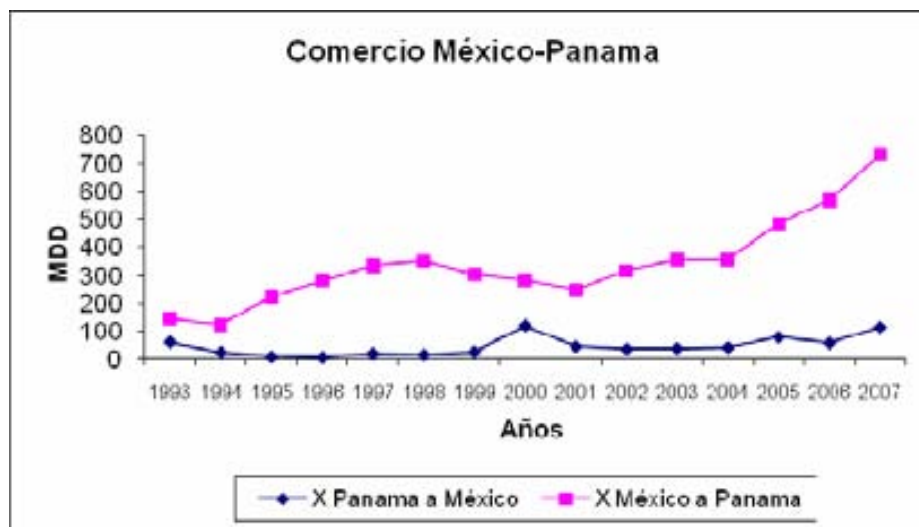
Para 2007 las ventas fueron: petróleo y sus derivados, maquinaria y equipo de transporte, bienes manufacturados y químicos.

## Panamá

Con este país las relaciones comerciales son muy peculiares. Panamá y Belice son los únicos dos países de Centroamérica con lo cuales México no tiene un tratado de libre comercio firmado y el intercambio comercial sólo se regula bajo los lineamientos de la OMC y el ALCA.

A diferencia de Belice, Panamá tiene una relación comercial con México más amplia, presumiblemente porque ese país tiene una economía un poco más desarrollada. Además, el hecho de que en su territorio se ubique el Canal, le da más facilidades y condiciones para el comercio exterior.

Por su parte, México, así como con casi todos los países centroamericanos, tiene una balanza comercial en favor con Panamá. (Gráfica 7)



Gráfica 7: Fuente Secretaría de Economía con datos de Banco de México.

En la gráfica anterior es claro que las exportaciones mexicanas mantienen un nivel por arriba de los cien millones de dólares y a pesar de varios descensos durante estos años, al final del periodo de 15 años el valor de las exportaciones creció considerablemente, no así las ventas de Panamá.

Las compras de México a Panamá no tienen un crecimiento significativo, es más, podemos decir que es casi nulo. El único año en el cual se dio incremento importante es en 2000, pero estamos hablando de un evento extraordinario, ya que al siguiente año las ventas panameñas regresaron a las cifras normalmente manejadas, las cuales desde ese año se han mantenido más o menos constantes, con excepción de 2005, en que se vuelve a dar un brinco, pero sin igualar al que dio en el 2000. Tal como sucedió en este caso, en 2006 las ventas volvieron a disminuir de manera muy importante. Y para el 2007 vuelven a subir.

La tasa de crecimiento promedio anual de Panamá, tanto de exportaciones como de importaciones con respecto a México es, sin lugar a dudas, la más pobre si se le compara con los demás países centroamericanos, incluso peor que Belice, puesto que Panamá es el país que muestra la tasa más baja.

La tasa de crecimiento de las exportaciones fue 11.28% menor a la de 13.43%, que fue la tasa promedio del total de las exportaciones de México de 1993 a 2007, esto es 2.15 puntos menor, siendo el de Panamá el segundo promedio más bajo.

Con las importaciones la situación se encuentra en peores condiciones: la tasa de crecimiento promedio durante 15 años fue 4.29%. Como ya se había mencionado, es el promedio que muestra el menor crecimiento y está muy por debajo de la tasa de crecimiento promedio de las importaciones totales, que fue para este periodo de 15.95%, lo que significa que las exportaciones de Panamá a México fueron 11.66 puntos menores a la tasa del promedio total.

La balanza comercial entre ambos obviamente refleja lo que mencionamos en el párrafo anterior, y es que durante todo este periodo de tiempo las compras mexicanas a ese país no aumentaron de forma tal que permitiera disminuir el déficit comercial que Panamá tiene con México.

En 1993, el déficit comercial fue de 86.4 millones de dólares. Para el 2007 fue de 617.1 millones de dólares, siempre en favor de nuestro país. Esto significa

que el superávit en favor de México es 714% mayor en 2007, al que se registró en 1993.

Por las tendencias que se muestran en la gráfica anterior, podemos inferir que ese desequilibrio comercial entre estos dos países continuará aumentando.

En cuanto a los productos que intercambian estos dos países, podemos mencionar que en 1993 sus exportaciones e importaciones estaban constituidas por lo siguientes productos: químicos, petróleo y sus derivados, maquinaria y equipo de transporte, bienes manufacturados, artículos varios; y artículos varios, maquinaria y equipo de transporte, químicos, bienes manufacturados y bebidas y tabaco, respectivamente.

Para 2007 las principales ventas de México estarían compuestas por maquinaria y equipo de transporte, químicos, artículos varios, bebidas y tabaco, y bienes manufacturados. Las principales ventas panameñas en 2007 fueron: animales vivos, químicos, materiales crudos, maquinaria y equipo de transporte, artículos varios, y bienes y transacciones no clasificadas.

Como se puede apreciar el comercio entre Panamá y México tiene como base los productos químicos y los bienes intermedios. Para ese país, los bienes primarios son parte importante de sus ventas.

Dedicamos este capítulo a conocer las cifras de comercio entre los siete países de Centroamérica y México, cómo se ha dado el crecimiento de las exportaciones e importaciones, las tendencias que éstas han seguido, la balanza comercial y los principales productos del intercambio.

Vimos cada caso en particular (con excepción de los países que forman el Triángulo del Norte). También pudimos hacer una muy pequeña comparación del desarrollo del comercio entre México y China.

Este análisis permitirá que en el siguiente capítulo estudiemos en detalle los mercados y cadenas productivas que posibiliten mejorar las relaciones comerciales entre México y Centroamérica.

### **Acumulación de Origen**

Por último hay resaltar que las relaciones comerciales entre México y Centro América tienen un nuevo rumbo este nuevo es la unificación de todos los tratados comerciales que ya se tienen firmados, a este se le uniría Panamá que está en negociaciones comerciales tanto con México como con los demás países Centroamericanos.

Las razones para la unificación pueden ser muchos pero cabe resaltar que una unificación podría homologar criterios que estuviesen dispares entre los tratados ya firmados.

También podría haber una mejora en los términos de intercambio y con el siguiente ejemplo podremos observar un beneficio específico, este se daría a través de una acumulación de origen, tal y como se explica a continuación.

“Entre febrero y mayo de 2008 México concluyó y firmó el Reglamento de Operación para la Aplicación de la Acumulación de Origen Textil entre los Países Centroamericanos y la República Dominicana y en agosto de 2008 entró en vigor. Con ello la CANAINTEX estima un incremento en 250 millones de dólares en las exportaciones bajo la cláusula de acumulación de origen textil en el primer año de operación y la creación de 20 mil nuevos empleos<sup>10</sup>”.

México obtendrá beneficios inmediatos en la industria del vestido esto gracias a la acumulación de origen textil con los países centroamericanos; esto es posibles gracias a que Centro América firmo un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y que entro en vigor el 15 de agosto del presente año. La acumulación de origen funcionaria de la siguiente manera: México exportaría a

---

<sup>10</sup> Calderón Hinojosa, Felipe; Segundo Informe de Gobierno, septiembre 2008, cap. 5.6 La política Exterior, palanca del desarrollo nacional; pág. 474

Centro América hasta 100 millones de metros cuadrados de tela, en Centro América los confeccionarían y lo transformarían a prendas de vestir para después lo manden a Estados Unidos todo esto libre de impuestos.

“En la industria textil mexicana se crearían 10 mil empleos extra a los 150 mil que ya se tienen y las exportaciones textiles aumentarían en 225 millones de dólares; según la Cámara Nacional de la Industria Textil”<sup>11</sup>

Como se ve aquí hay un aprovechamiento de los diferentes tratados comerciales que México tiene con varios países centroamericanos, si hubiese existido una unificación en los tratados la negociación del acuerdo hubiese sido mucho más sencilla.

Esto refuerza la idea de la tesis que buscar un mayor aprovechamiento de las relaciones comerciales que se tienen con Centro América y lo que enseña el ejemplo anterior es que una industria tan golpeada como la textil puede salir beneficiada. Y el beneficio se encontró en Centro América.

Con esta información concluye este capítulo donde se reviso las relaciones entre México y Centro América, buscando siempre tener la información más actual que sea posible.

---

<sup>11</sup> Toque final al acuerdo de acumulación textil; nota del periódico “El Financiero”, del 22 de septiembre de 2008; pág. 13

## CAPITULO 3

### Política Comercial de los Países Centroamericanos

En el capítulo anterior presentamos un análisis cuantitativo del comercio entre México y Centroamérica y estudiamos las cifras que se manejan al respecto, así como los principales productos que intercambian.

Ahora el análisis será más cualitativo: revisaremos los Tratados de Libre Comercio firmados y vigentes entre México y Centroamérica, así como las políticas comerciales, sin olvidar el recién firmado Tratado de Libre Comercio entre varios países centroamericanos y Estados Unidos.

Nos centraremos en la orientación de las políticas comerciales de los países centroamericanos y las posibles repercusiones que pudieran traer para México. Al ubicar la situación actual de su comercio, podremos ver en perspectiva la evolución de sus relaciones comerciales.

Al igual que en el capítulo anterior, el análisis se efectuará por país y en orden alfabético.

#### **Belice**

Belice es el que registra el mayor atraso económico de Centroamérica; pertenece a la Commonwealth<sup>1</sup> y alguna vez fue colonia británica. Su independencia la obtuvo el 21 de septiembre de 1981.

El gobierno enfoca el gasto de sus recursos monetarios a políticas públicas como la modernización del Estado y la lucha contra el SIDA, el apoyo y modernización de la agricultura o la promoción turística.

Por lo que se refiere al rubro económico, la mayor parte de sus ingresos proviene de actividades primarias como la pesca y la agricultura, siendo esta última la más importante de las actividades económicas, toda vez que sus

---

<sup>1</sup> *Mancomunidad de Naciones Británicas compuesta por 53 países, libres y soberanos. A la mayoría les une el haber sido colonias inglesas.*

productos representan el 71% de las ventas al exterior y se dedica a esta actividad el 29% de la población económicamente activa.

Una de sus políticas públicas es la modernización del campo, asignatura aún pendiente toda vez que la mayor parte de los productos agrícolas beliceños se cultivan en milpas. Con el uso de la tecnología se busca elevar la competitividad y aumentar la producción agrícola.

El azúcar, los cítricos y los plátanos son los cultivos más importantes para el país, pues tan sólo el azúcar representa el 33.4% del total de las divisas que ingresan. Belice tiene una política comercial simple, ya que su economía sólo le permite producir dos o tres bienes primarios (ya mencionados), los cuales exporta.

Una gran fuente de ingresos es el turismo. Podemos decir que es la tercera actividad económica más importante después de la agricultura, aun cuando la pesca también tiene gran relevancia para ese país.

Sus relaciones internacionales sólo se quedan en el campo de la diplomacia. Mantiene relaciones cordiales con gran cantidad de países, pero sólo en muy pocos ha instalado una embajada.

De manera indirecta se fomenta el comercio exterior, dando impulso a las dos principales actividades económicas: la agricultura y la pesca, en las cuales se aplica un plan para aumentar la capacidad exportadora de manera sustentable. En ambos casos no se busca la sobreexplotación.

Tanto la agricultura como la pesca tienen un amplio potencial de desarrollo, no obstante, ambas están lejos de llegar al máximo de su capacidad de producción debido al atraso tecnológico que prevalece, de ahí que varias de sus políticas públicas estén encaminadas a la modernización del estado.

En el siguiente cuadro vemos a los principales compradores de productos beliceños:

PAIS	2006	2007
EUA	218.47	224.43
Reino Unido	89.86	88.53
Unión Europea	32.12	80.15
Centro América	3.06	67.94
CARICOM	46.64	44.41
México	24.24	17.25
Canadá	0.25	0.52
Otros	11.10	13.17

Cuadro 1. Fuente, CSO, Belice. Cifras en millones de dólares.

En cuanto a su comercio exterior, el principal socio comercial de Belice tanto en exportaciones como importaciones es Estados Unidos, en tanto que el Reino Unido es su segundo socio comercial en cuanto exportaciones se refiere<sup>2</sup>.

El papel de México difiere en las exportaciones e importaciones con respecto a Belice. De los países que le compran productos a Belice, México ocupa el sexto lugar, pero como veremos más adelante, México es su tercer vendedor más importante.

La mayor parte de su comercio lo efectúa con Estados Unidos y Centroamérica, aunque también mantiene relaciones importantes con el Reino Unido, países de la Unión Europea, Canadá, el CARICOM y México, por mencionar a los más importantes.

En cuanto a sus importaciones, sus principales socios son prácticamente los mismos, como se muestra en el siguiente cuadro:

PAIS	2006	2007
EUA	463.85	510.77

<sup>2</sup> Belice hace una diferenciación entre Reino Unido y la Unión Europea. Aunque Reino Unido es parte de la UE, en todas sus estadísticas Belice lo menciona aparte.



Centroamérica	230.93	270.72
México	111.10	120.92
Unión Europea	60.85	65.86
CARICOM	28.44	26.72
Reino Unido	18.56	18.15
Canadá	15.81	14.32
Otros	256.29	293.35

Cuadro 2. Fuente, CSO, Belice. Cifras en millones de dólares

Lo que cambia es el orden. En el rubro de las importaciones, México pasa a tercer lugar y el Reino Unido desciende al sexto lugar, muy por debajo de las importaciones que realiza Belice de los países centroamericanos, inclusive debajo de los países caribeños.

En Belice existe una gran apertura para la inversión extranjera, tanto en el rubro turístico, como en industrias nacientes, tales como las manufactureras o la fabricación de materiales para la construcción, por sólo mencionar algunos casos. Los beliceños tienen una gran flexibilidad fiscal, instrumento que utilizan para atraer inversiones.

Si bien Belice no significa para México prácticamente nada en cuanto a comercio, sí representa una oportunidad para incrementar los lazos económicos, por la inversión mexicana existente en aquel país.

### **Costa Rica**

La situación con Costa Rica es totalmente diferente a la de Belice. Estamos hablando del país con el mejor desarrollo económico de Centroamérica, producto de una estabilidad política de años, bajas tasas de población y una mejor distribución de la riqueza, además de que ha diversificado sus actividades económicas.

Es un país en el que la agricultura todavía es parte fundamental de su economía y que con el tiempo ha incorporado otras actividades económicas a

su producción, como lo demuestra el hecho de que la agricultura representó en 2007 el 7.5% del total del PIB, muy por debajo si se compara con el 19.1% y 17.5% de la industria manufacturera y el comercio<sup>3</sup>, respectivamente.

Costa Rica tiene perfectamente bien diseñada y planeada su política comercial, la cual forma parte de su Plan Nacional de Desarrollo. La idea es ayudar a tener un crecimiento económico sostenido que ayude a incrementar sus ingresos y, por ende, el bienestar de los costarricenses: “En este sentido, el crecimiento económico se concibe como un instrumento de política social, es decir, como la vía para aumentar el bienestar y lograr una reducción sustancial de la pobreza. También se entiende que el crecimiento económico resulta de combinar los estímulos y restricciones que ofrece el mercado con una activa política estatal para promover el crecimiento, el desarrollo y la equidad social”<sup>4</sup>.

Para los costarricenses este objetivo se logrará con un buen intercambio comercial, entre otras muchas acciones, tales como “incrementar la vinculación de los productores locales con el comercio exterior, a través del fomento de los encadenamientos productivos; incrementar el valor agregado de las exportaciones; implementar un plan de atracción de inversiones de alta calidad; defender la sostenibilidad ambiental del desarrollo económico y acelerar el crecimiento económico, entre otros”<sup>5</sup>

El gobierno de Costa Rica no piensa realizar solo las acciones antes mencionadas, sino incorporar a los diferentes actores de la vida económica costarricense, mediante el Consejo Consultivo de Comercio Exterior, que es un órgano asesor del Ministerio de Comercio Exterior. El Consejo ayudará al Ministerio a plantear las estrategias de corto, mediano y largo plazos.

La política comercial de Costa Rica para los próximos se sostendrá de cinco ejes:

1. Negociaciones comerciales

---

<sup>3</sup> Fuente. Banco Central de Costa Rica

<sup>4</sup> Política de Comercio Exterior 2006-2010; Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica; <http://www.comex.go.cr/>

<sup>5</sup> Política de Comercio Exterior 2006-2010; Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica; <http://www.comex.go.cr/>

2. Fomento a las exportaciones
3. Fomento a las inversiones
4. Administración de los tratados
5. Relación con las organizaciones de la sociedad civil

Como se puede observar, en el título de cada uno de los ejes se observa el objetivo que persiguen y abarcan todos los aspectos fundamentales que debe de seguir una economía abierta, como atracción de inversión extranjera, tratados comerciales, crecimiento de las exportaciones, etcétera. También se puede ver que el gobierno busca involucrar de manera directa al sector empresarial en las decisiones de política comercial.

El que un país como Costa Rica tenga claro un plan para desarrollar su comercio exterior, que incluya ejes a seguir, estrategias, participantes, periodos, alcances, nos permite observarlo mucho más maduro, tal vez el único de la región centroamericana con esa visión. La política comercial tiene que ser a final de cuentas algo que se pueda llevar a cabo y que su implementación sea relativamente fácil.

El que Costa Rica tenga una estabilidad económica, social, política, etcétera, es resultado de una serie de políticas públicas que están dando resultado, y la comercial es parte de ese conjunto, como lo veremos más adelante.

Costa Rica es miembro de la Organización Mundial del Comercio y tiene firmados siete tratados de libre comercio que a la fecha están vigentes (Cuadro 3).

**Países socios de Costa Rica**

**Entrada en vigor de los tratados**

Centroamérica	Julio de 1963
Panamá <sup>6</sup>	Julio de 1973
México	Enero de 1995
Chile	Febrero de 2002
República Dominicana	Marzo 2002
Canadá	Noviembre 2002
CARICOM	Noviembre de 2005 y agosto de 2006 <sup>7</sup>

Cuadro 3. Fuente: Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica

Actualmente mantiene negociaciones con la Unión Europea conjuntamente con todos los países centroamericanos, como parte de la estrategia del Mercado Común Centroamericano, donde ya se tiene un avance significativo en la consolidación de la unión aduanera, haciendo posible tener estrategias de negociación en bloque.

Con respecto al Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, éste ya concluyó la etapa de negociaciones. Algunos países centroamericanos ya lo aprobaron y está en los últimos trámites para su entrada en vigor.

También mantiene Tratados Bilaterales de Inversión con Alemania, Canadá, China, Argentina, Corea del Sur, España, Francia, Holanda, Paraguay, Reino Unido e Irlanda del Norte, República Checa, Suiza y Venezuela. Se encuentra en pláticas para ampliar estos tratados bilaterales de inversión con Bélgica-Luxemburgo, Bolivia, Ecuador y Finlandia.

En relación con los Tratados de Libre Comercio ya vigentes, se observa que en el primer paso de su apertura comercial, primero buscó relacionarse con sus socios geográficamente naturales, que además de ser sus vecinos geográficos, también eran en su momento economías muy similares. Su apertura también

<sup>6</sup> Panamá es un país de Centroamérica, pero se le separa porque no es miembro del Mercado Común Centroamericano.

<sup>7</sup> El CARICOM está integrado por Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominicana, Granada, Guyana, Jamaica, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vincent y las Granadinas, Suriname y Trinidad y Tobago.

fue muy gradual. El tiempo que existe entre el primero y el segundo tratados firmados es de diez años y de ahí pasaron 23 años para que Costa Rica volviera a firmar un tratado de libre comercio. En esa ocasión fue con México.

De nuevo pasa un periodo largo y es en 2002 cuando firma tres tratados comerciales con Chile, República Dominicana y Canadá. Aquí comienza un periodo un poco más activo en cuanto a su apertura comercial, pues en 2005 y 2006 entraría en vigor el tratado con el CARICOM y casi al mismo tiempo se entraría en negociación con Estados Unidos para otro tratado, negociaciones por cierto ya concluidas.

En coordinación con los demás países centroamericanos, Costa Rica está negociando actualmente un acuerdo comercial con la Unión Europea.

En todos los tratados comerciales firmados por Costa Rica se excluyeron algunos productos y en todos los casos fueron agrícolas. Con el tiempo estas excepciones se fueron eliminando, pero siempre se buscó proteger las actividades agrícolas. Los productos agrícolas protegidos en los tratados comerciales fueron azúcar, café, productos avícolas, banano, leche y carne de cerdo.

La importancia de los productos agrícolas para Costa Rica es muy grande, pues ellos conforman gran parte de sus exportaciones y ocupa un lugar relevante como proveedor para algunos países: es el importador número uno de piñas y sus derivados para los mercados de Canadá, EUA y Unión Europea, con un 78.8%, 87.5%, 79.7%, respectivamente, del total que compran estos países.

Lo mismo sucede en el caso de la yuca: su participación es del 90.1% en Estados Unidos. También es el proveedor número uno de Estados Unidos de pulpa de banano y chayote fresco, con el 81.35, 67.4%, respectivamente.

Además, es el número dos en mezclas de frutas secas, con un 35.7%, y en corazón de palmito con 33.1% en el mercado europeo.<sup>8</sup>

Otro rubro que revela la madurez del sector agrícola en Costa Rica es la comparación de las balanzas industrial y agrícola. En la balanza agrícola se mantuvo un superávit durante 14 años (de 1994 a 2007), no así en la balanza comercial industrial que registra un déficit constante en el mismo lapso.

Para reforzar lo anterior, tenemos los siguientes datos: en los años 2006 y 2007 el superávit en la balanza comercial agrícola fue de 1,748.7 y 1901.6 millones de dólares, respectivamente, mientras que en la balanza comercial industrial el déficit para los mismos años fue de 5,081.9 y 5,513.1 millones de dólares.

Sin embargo, hay que tomar en consideración que las exportaciones agrícolas han disminuido en comparación con las industriales. Esto es: si tomamos en cuenta las tasas de crecimiento promedio anual de ambas en el periodo 1994-2007, la tasa para las exportaciones agrícolas fue 5.82%, en tanto que la de las industriales fue de 13.86 en el mismo periodo<sup>9</sup>.

El saldo de la balanza comercial total sí muestra un déficit constante, a pesar del superávit en materia agrícola, lo cual se puede entender por el hecho de que el valor de las exportaciones de productos agrícolas para cualquier economía es mucho menor al valor de las importaciones de bienes manufacturados, de capital o cualquier otro tipo.

En cuanto a la importancia del comercio exterior en la economía interna de Costa Rica, podemos recurrir a indicadores que reflejan el impacto de la apertura comercial de los últimos años: en 2002 el número de empresas exportadoras era de 1,649, para en 2007 crecieron a 2,018. En cuanto al

---

<sup>8</sup> Fuente: *Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, con datos de Strategis (Canadá), USITC Dataweb y Eurostat*

<sup>9</sup> Fuente: *Banco Central de Costa Rica*

número de productos exportados también hay un cambio notable: de 3,453 a 3,796 en el mismo periodo<sup>10</sup>

En el número de mercados destino la situación ha variado: en 2002 eran 133 los destinos de las exportaciones de Costa Rica; en 2004 fueron 143, pero para 2007 fueron 140.

Las exportaciones *per cápita* en dólares sí han mostrado un crecimiento más constante: de 2002 que fueron de \$1,321, para 2007 pasaron a \$1,920<sup>11</sup>.

En el siguiente cuadro se pueden ver los principales destinos de las exportaciones costarricenses.

PAIS	2006	2007
EUA	3,161.5	3,287.8
Centroamérica	1,130.8	1,285.3
China	558.3	848.2
Hong Kong	524.5	561.1
Holanda	502.6	462.2
Panamá	267.6	327.2
México	168.3	231.8
Alemania	173.2	203.6
Bélgica-Luxemburgo	119.9	197.6
Reino Unido	145.7	181.5

Cuadro 4. COMEX con cifras de PROCOMER

---

<sup>10</sup> Fuente: Ministerio de Comercio Exterior, con datos del Banco Central de Costa Rica

<sup>11</sup> ídem

Por su parte, las importaciones tienen su origen en los siguientes países:

PAIS	2006	2007
EUA	4,551.5	5,005.7
China	554.0	763.2
México	582.2	736.2
Japón	587.0	731.6
Venezuela	581.9	622.6
Centroamérica	454.8	541.5
Brasil	394.0	419.5
Colombia	255.9	307.7
Corea del Sur	246.6	250.9
Aruba	280.8	274.8

Cuadro 5. COMEX con cifras de PROCOMER

Hay que recordar que Costa Rica firmó con México un tratado de libre de comercio en el que se estipula que al entrar en vigor (enero de 1995) se desgravaría “70% de las exportaciones no agropecuarias, a partir del 10 de enero de 1995; 20% en enero de 1999, y el restante 10% en enero de 2004<sup>12</sup>”. Como pudo observarse en el capítulo anterior, el comercio entre Costa Rica y México aumentó de manera significativa a partir del TLC suscrito por ambos. Como es claro, la calendarización en materia de desgravación ha concluido. En el tema agrícola las condiciones generales del tratado fueron las siguientes.

- Eliminación de subsidios a la exportación de productos agropecuarios
- Trato no menos favorable que el acordado en productos nacionales en la aplicación de normas técnicas o de comercialización, en relación con el empaque, calidad y tamaño del producto.
- Acceso inmediato de productos como pepino, garbanzo, ciruela, durazno, cereza, manzana, tomate enlatado, espárrago en conserva, frutas de clima templado en conserva, jugo de tomate, jugo de uva, entre otros.

<sup>12</sup> *Resumen del Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, Secretaría de Economía, inteligencia comercial.*



- Desgravación lenta para ciertos productos sensibles, tales como carnes de bovino y porcino, rosas, crisantemos, granos, oleaginosas, aceites, cacao, chocolates y algunas preparaciones alimenticias. Productos más sensibles como café, plátano, leche, quesos y embutidos de ave, fueron excluidos del programa de desgravación arancelaria.
- Establecimiento de reglas y disciplinas claras y equitativas para la elaboración, adopción y aplicación de medidas fitosanitarias<sup>13</sup>.

Por lo demás, el tratado comercial también incluye medidas en cuanto a reglas de origen, sector industrial y normas técnicas, servicios, inversión, compras de gobierno, propiedad intelectual, solución de controversias, etcétera.

Como ya mencionamos, Costa Rica es el único país de Centroamérica que logró revertir el déficit histórico que tenía con México. Sus exportaciones hacia nuestro país han aumentado considerablemente, en tanto que las inversiones de México en ese territorio también se incrementaron de manera importante, muestra de ello es la compra por parte de MABE (empresa mexicana fabricante de electrodomésticos), de una empresa costarricense llamada Atlas Eléctrica, también fabricante de electrodomésticos. La transacción fue por 72 millones de dólares<sup>14</sup>.

Una inversión como la que MABE realizó en Costa Rica es benéfica para ambas partes, ya que esto hace que una marca pequeña como Atlas Eléctrica pueda volverse más global y que MABE amplíe su mercado. Es así que con una gran estabilidad política, económica y social que Costa Rica se vuelve en un gran atractivo de inversiones.

En lo que respecta a su relación con Estados Unidos, el tratado se encuentra en su primera etapa. Su recién aprobación hace difícil un análisis, toda vez que el lapso de trabajo mutuo es demasiado corto.

---

<sup>1313</sup> *Resumen del Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, Secretaría de Economía, inteligencia comercial.*

<sup>14</sup> *Fuente: CNN EXPANSION.com 05 de noviembre de 2007.*

Como pudimos ver, la apertura comercial de Costa Rica, en principio gradual, a partir de los años 90 aceleró ese proceso. Si los demás países centroamericanos siguieran el ejemplo de Costa Rica, ayudaría a homogenizar las economías centroamericanas, para así dar el siguiente paso hacia una integración económica que contribuya a un crecimiento económico más acelerado de la región.

## **El Salvador**

La política comercial de El Salvador tiene como objetivo “definir e impulsar estrategias que contribuyan a perfeccionar el proceso de integración económica centroamericana y a fortalecer los flujos de comercio e inversión entre El Salvador y el resto del mundo<sup>15</sup>.”

La política comercial salvadoreña es manejada por el Ministerio de Economía, específicamente en la Dirección de Política Comercial. En esa dirección se enseña la visión y misión. Esto, más que tener planteamiento de política pública es una manera más empresarial de ver el comercio exterior salvadoreño; también nos puede dar una idea del tipo de comercio y política comercial que quiere ese país.

Concretamente el objetivo de El Salvador es aumentar y mantener un crecimiento económico constante, que le permita eliminar la desigualdad en la distribución de la riqueza. El que los productos salvadoreños puedan ser exportados y que capte más inversión extranjera directa, permitirá conseguir esas tasas de crecimiento económico deseadas.

El Salvador se encuentra en una dinámica de apertura comercial, porque si bien tiene pocos tratados de libre comercio en vigor, está en negociaciones con países de distintas regiones, con el objetivo de expandir los mercados para sus productos.

---

<sup>15</sup> *Política comercial, Objetivo General; Ministerio de Economía, [www.minec.gob.sv](http://www.minec.gob.sv)*

Al igual que otros países centroamericanos, tanto los tratados comerciales vigentes como los que se encuentran en proceso, están siendo negociados en bloque. El Salvador no está ni ha estado solo en alguna mesa de negociación.

El primer paso de apertura comercial que El Salvador dio fue con la Integración Económica Centroamericana, tratado que fue suscrito por él, Guatemala, Honduras y Nicaragua. El siguiente paso fue su ingreso a la Organización Mundial del Comercio en 1995.

El primer TLC bilateral que El Salvador firmó fue con República Dominicana en 1998; después fue con Chile en 1999, posteriormente con México y Estados Unidos en 2000 y 2004, respectivamente. Por último, tiene un TLC con Panamá que entró en vigor en 2002.

A la fecha se encuentra en negociaciones con la Unión Europea, Taiwán, Canadá, Colombia y con el CARICOM. En todos los casos El Salvador participa en el bloque de países centroamericanos. Esto es posible como veremos más adelante debido a la unificación aduanera en la que está inmersa la región centroamericana.

La balanza comercial salvadoreña muestra un déficit constante desde 1997. En ese año el déficit fue de 1,318.3 millones de dólares; para 2007 llegó a 4,698.8 millones de dólares. Durante todo ese tiempo, tanto las importaciones como las exportaciones han tenido un fuerte crecimiento, aunque el dinamismo de las importaciones ha sido mayor<sup>16</sup>.

El fenómeno en el que las exportaciones crecen menos que las importaciones -una constante en Centroamérica-- tiene su origen en la diversidad tanto de las exportaciones como de las importaciones. En el caso de El Salvador, sus exportaciones dependen de la maquila y de sólo tres productos que son, por orden de importancia, café, azúcar y camarón. No ha así sus importaciones cuya variedad se agrupa en bienes de consumo, bienes de capital, bienes

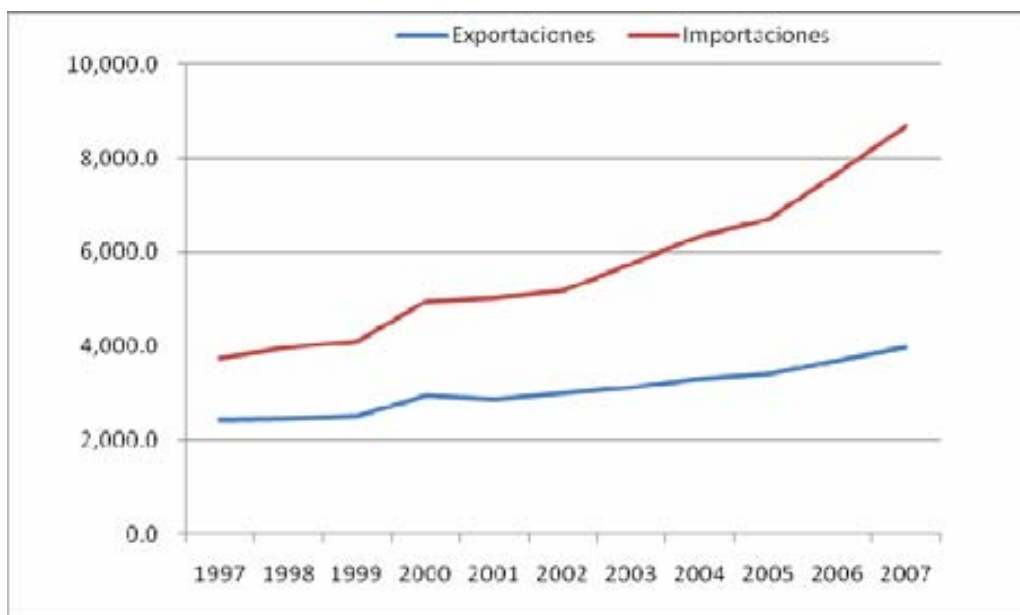
---

<sup>16</sup> Fuente: Datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

intermedios, petróleo crudo y maquila. Si bien la maquila es un fenómeno reciente, cada vez adquiere más presencia.

Para que un país como El Salvador pueda mejorar sus condiciones de comercio exterior, tendría que diversificar sus exportaciones y, por supuesto, darles un mayor valor agregado.

La balanza comercial tiene el siguiente comportamiento (*Gráfica 2*):



Gráfica 1. Con datos del Banco Central de Reserva de El Salvador

Aunque las importaciones ya mostraban un crecimiento, éstas aumentaron su tendencia al alza después de 2002.

En cuanto al origen y destino del comercio internacional, El Salvador tiene a Estados Unidos como su mayor socio comercial, situación hasta cierto punto normal en el continente americano; en segundo lugar, a los países centroamericanos; Europa es su tercera región de mayor importancia, y en cuarto lugar se encuentra Asia.

En el siguiente cuadro enlistamos a sus principales socios comerciales en cuanto a exportaciones se refiere.

<b>País</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
EUA	1,980,459	2,023,461
Guatemala	468,803	539,721
Honduras	404,749	445,699
Nicaragua	195,379	220,382
Costa Rica	118,787	137,217
Alemania	96,487	105,202
Panamá	63,629	90,579
España	60,226	93,640
República Dominicana	50,651	63,391
México	44,147	47,494

*Cuadro 6. Con datos del Banco Central de Reserva de El Salvador*

En cuanto a importaciones, sus principales proveedores son:

<b>País</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
EUA	2,711,608	3,090,520
Guatemala	631,010	741,780
México	600,705	850,702
Brasil	283,778	291,100
Honduras	277,617	299,193
Costa Rica	219,512	248,530
Panamá	206,690	187,793
Japón	157,532	184,721
Ecuador	155,884	222,611
Nicaragua	152,072	164,441

*Cuadro 7. Con datos del Banco Central de Reserva de El Salvador*

México es un proveedor importante para El Salvador, pero no un buen cliente, porque las exportaciones salvadoreñas no tienen a nuestro país como un destino principal.

A pesar de que las relaciones comerciales entre México y El Salvador están reguladas por un tratado de libre comercio, el primero no tiene un papel tan importante en el comercio exterior de ese país, no así con el resto de

Centroamérica en los que México juega un papel tan importante que en la mayoría de los casos es el segundo socio comercial sólo después de Estados Unidos. Si revisamos las tasas de crecimiento promedio anual del capítulo anterior observaremos que el país del Triángulo del Norte que menos ha explotado su relación comercial con México es El Salvador<sup>17</sup>.

Esta precaria relación económica no beneficia ni a El Salvador ni a México, puesto que existen las condiciones para que las relaciones comerciales entre estos dos países sean mejores de lo que son ahora.

Un punto a favor de El Salvador es la buena relación que mantiene con los países de la región, lo que permite consolidar la integración económica de Centroamérica, como quedó demostrado en los cuadros anteriores.

## **Guatemala**

Después de Costa Rica, el segundo socio comercial para México en Centroamérica es Guatemala, que a partir de los 90 estableció medidas macroeconómicas para su estabilización, aunque algunas de ellas comenzaron en la segunda mitad de los 80.

Es a partir de 1986 que en Guatemala se dan los primeros pasos hacia una apertura comercial. En ese año se eliminó el 95% de las restricciones no arancelarias (cuotas y permisos de exportación) y se redujeron los niveles arancelarios de 60% a 11.38%, con un techo del 20% y un piso de 1% a partir de 1996.

Guatemala, al definir su política de comercio exterior, la llamaría *Política Integrada de Comercio Exterior*, cuyo objetivo general es: “Sostener y expandir la participación de los productos nacionales en el mercado mundial y, a la vez, lograr que la producción nacional participe competitivamente en el mercado

---

<sup>17</sup> *En el cuadro 1 del capítulo 2 de esta tesis, vemos que El Salvador es el país centroamericano con un tratado comercial firmado con México que tiene las menores tasas de crecimiento promedio tanto en exportaciones como en importaciones.*

interno con las producciones de otros países mediante el aumento de la eficiencia y la productividad. Todo ello con el objetivo de incrementar el empleo y el bienestar de la población”<sup>18</sup>.

Además tiene ocho objetivos específicos: desarrollo de infraestructura, modernización productiva, apertura de nuevos mercados, facilidades a la exportación, fomento a la competencia entre productos locales e importados, oferta a los consumidores de mejores opciones de consumo, comercio exterior con responsabilidad ambiental y capacitación a los productores nacionales.<sup>19</sup>

En el papel, la política comercial no sólo busca una apertura comercial que permita a los productores acceder a mercados internacionales, sino también pretende que dentro del mercado interno la competencia entre productos importados y nacionales compitan de manera más leal (así se establece en el inciso e<sup>20</sup> de la política comercial integrada), pero en lo que resta del documento no se explica alguna acción específica que dé una idea de cómo lograr ese objetivo.

Si bien señala que para lograr tanto el objetivo general como los específicos, se deben tomar acciones en áreas como política cambiaria, política monetaria y crediticia, política fiscal, aspectos financieros y política arancelaria.

El tema de negociaciones internacionales y la administración de los tratados es mencionado en el documento de dicha política, pero no se abunda ni se da una explicación sobre ella.

---

<sup>18</sup> Fuente: Ministerio de Economía de Guatemala, *Política Integrada de Comercio Exterior de Guatemala*, pág. 10.

<sup>19</sup> Fuente: Ministerio de Economía de Guatemala, *Política Integrada de Comercio Exterior de Guatemala*, pág. 10

<sup>20</sup> Inciso “e” dice: *Fomentar y garantizar la competencia leal entre los productos locales y los importados, por medio de la aplicación y administración de las normas nacionales e internacionales de las cuales el país es signatario.*

En cambio, en las Políticas Generales<sup>21</sup> se tocan diferentes puntos relacionados con el comercio exterior y se puede decir que es un poco más específico que en la política integral de comercio exterior. Al final de cuentas son los mismos objetivos pero mejorados y actualizados, manejados como retos a corto y mediano plazos. Son:

- Consolidar el proceso de integración centroamericana a través de la Unión Aduanera y la Armonización Arancelaria.
- Implementación de mecanismos de información hacia el consumidor y usuarios acerca de sus derechos y obligaciones.
- Aprovechamiento de las oportunidades de negocios dentro del marco de los acuerdos y tratados comerciales suscritos por Guatemala.
- Impulsar política y acciones que mejoren la competitividad sistemática.
- Atraer inversiones al país, especialmente en el área rural.
- Recuperar tasas de crecimiento de las exportaciones.
- Desarrollar la capacidad competitiva de las micro, pequeñas y medianas empresas<sup>22</sup>.

En cuanto a los tratados comerciales, Guatemala tiene una particularidad: el Ministerio de Relaciones Exteriores coordina, analiza, apoya y da seguimiento a las negociaciones comerciales, en tanto que el Ministerio de Economía administra los tratados comerciales, esto es, verifica el cumplimiento de las normas, promoviendo a las empresas guatemaltecas en el exterior, etcétera. Concretamente, sus relaciones comerciales son responsabilidad de dos ministerios.

Guatemala tiene tratados comerciales vigentes con los siguientes países:

1. Estados Unidos.
2. México<sup>23</sup>.

---

<sup>21</sup> *Durante investigación no se pudo determinar cuáles son las Políticas actuales ya sean las Políticas Generales o la Política Integrada de Comercio Exterior, parece que se da una combinación de ambas. No queda claro cuáles son los ejes a seguir.*

<sup>22</sup> *Ministerio de Economía, Políticas Generales.*

<sup>23</sup> *A diferencia de México, el tratado de libre comercio entre nuestro país y El Triángulo del Norte, Guatemala lo hace refiriéndose sólo a México sin mencionar al*



3. República Dominicana.
4. Taiwán.
5. Tratado de Integración Económica Centroamericana.

Está en negociación o en inicio de pláticas para concretar tratados comerciales con:

1. Unión Europea.
2. Chile.
3. Panamá.
4. Canadá.
5. CARICOM.
6. Colombia<sup>24</sup>.

Bajo los esquemas de acuerdos del alcance parcial y acuerdos de inversión tiene relación con países como Cuba, Venezuela, Argentina, Corea, Ecuador, España, Francia, Holanda, República Checa, Suecia, Suiza.

Los principales destinos de sus exportaciones durante 2006 y 2007 son:

País	2006	2007
EUA	2,783	2,932
Centroamérica	1,644	1.961
México	354	464
Unión Europea	320	372
Panamá	98	120
Canadá	100	111
República Dominicana	79	92
Corea del Sur	84	75
Japón	45	59
China	50	58

Cuadro 2. Fuente Banco de Guatemala

*Triangulo del Norte; se incluye a los otros dos países centroamericanos en el Tratado de Integración Económica Centroamericana.*

<sup>24</sup> *En el caso de la negociación con Colombia se menciona al Triangulo del Norte como un grupo de países y son los mismos que negociaron con México. Nos referimos además de Guatemala, a Honduras y El Salvador.*

Como era de esperarse, Estados Unidos es el principal mercado para las exportaciones guatemaltecas. Hay que destacar que Centroamérica es un destino importante para los productos guatemaltecos. Tanto en importaciones como en exportaciones, México ocupa el tercer lugar (Cuadro 3).

Origen de las importaciones que Guatemala efectuó durante 2006 y 2007:

País	2006	2007
EUA	4115	4643
Centroamérica	1156	1386
México	951	1184
Unión Europea	916	1060
China	594	778
Curazao	220	449
Corea del Sur	579	444
Panamá	401	400
Japón	317	396
Brasil	391	306

Cuadro 3. Fuente Banco de Guatemala

El saldo de la balanza comercial para Guatemala desde hace muchos años es negativo. Al comparar los dos últimos años resulta que el déficit en 2006 y 2007 fue de 5,903.20 y 6,544.00 millones de dólares, respectivamente<sup>25</sup>.

Si comparamos la tasa de crecimiento de las exportaciones e importaciones durante 2006 y 2007, tenemos las siguientes cifras para las exportaciones:

2005-2006= 11.7%

2006-2007= 15.2%

---

<sup>25</sup> Fuente con datos de Banco de Guatemala.

Y para las importaciones:

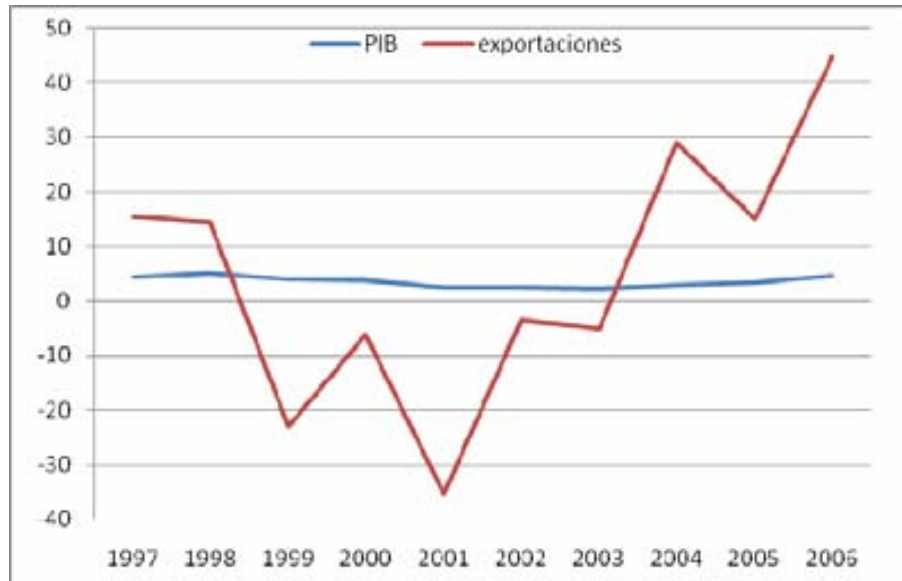
2005-2006= 13.5%

2006-2007=14.0%<sup>26</sup>

Con estos datos podemos observar que las importaciones tienen un crecimiento considerable, y aunque las exportaciones están creciendo deberían tener tasas más altas.

El impacto de las políticas comerciales de Guatemala en su economía interna se ve reflejado en el PIB: de 1997 a 2006 el país creció a una tasa promedio de 3.4%, cifra muy baja para las necesidades de la población guatemalteca. Aún así muestra un crecimiento constante.

Las exportaciones tuvieron un crecimiento promedio de 4.5% en 10 años, pero hay que considerar que entre 1999 y 2003 las tasas de crecimiento de las exportaciones guatemaltecas fueron negativas (Gráfica 1):



Gráfica 2. Con datos del Banco de Guatemala

---

<sup>26</sup> *ídem*

La grafica demuestra que si bien las exportaciones son importantes para la economía, en general ésta no se indexa completamente a ellas, lo cual puede observarse en los vaivenes de las ventas al exterior, que si bien cuando están en terreno negativo, el PIB también disminuye, pero no deja de crecer. En cuanto a las exportaciones, cuando están al alza, el PIB también, pero de manera muy moderada.

La línea de las exportaciones maneja una mayor volatilidad que la del PIB. Al desarrollar el mercado interno guatemalteco un crecimiento de dos dígitos en las exportaciones, éstas apenas reflejan puntos porcentuales en el crecimiento de PIB.

La relación entre Guatemala y México está regida bajo la norma de un tratado de libre comercio, en el cual también firman Honduras y El Salvador. México es el tercer socio comercial para Guatemala y éste es el segundo socio comercial mexicano en Centroamérica, sólo por debajo de Costa Rica.

México mantiene un saldo a favor en la balanza comercial entre ambos países; el superávit comercial en 2007 fue de 694.7 millones de dólares.

Los productos de origen guatemalteco son bienes primarios y los de origen mexicano son bienes intermedios; en algunos casos, bienes finales. Guatemala está teniendo un crecimiento económico moderado y una mayor apertura comercial puede ayudar a que el comercio internacional tenga más peso en la economía nacional guatemalteca.

Su comercio exterior está orientado a países vecinos y desarrollados, y busca equilibrarlo con un buen crecimiento y una alta competitividad. De lograrlo, conseguirá un buen desarrollo económico que puede ayudar a que en un futuro se promueva una integración comercial.

## Honduras

Dentro de las políticas de relaciones exteriores y política comercial, Honduras hace hincapié en la integración centroamericana.

Para ese país es de vital importancia que Centroamérica esté integrada no sólo para beneficio económico, sino también para el político. Para el gobierno hondureño un reflejo de estos principios de integración se ven reflejados en dos sucesos: uno, en la firma del tratado de libre comercio con Estados Unidos, para la cual las negociaciones se dieron en bloque. Otro, es la negociación que en estos momentos llevan a cabo, otra vez en bloque, los países centroamericanos y la Unión Europea.

La importancia que para Honduras tiene la integración de la región está plasmada en su política comercial, en la cual menciona como punto principal, y al que le da mayor importancia, al Mercado Común Centroamericano.

El gobierno hondureño señala: “con la apertura comercial se pretende establecer las condiciones adecuadas por la expansión de la oferta exportable nacional y condicionar la estructura productiva a las exigencias de los nuevos retos que implica el proceso evolutivo de la Integración<sup>27</sup>”. Los puntos a resaltar que busca Honduras para beneficio propio son:

1. Conformación de un sistema productivo sobre la base de libre comercio
2. Propiciar la producción competitiva de las exportaciones tradicionales
3. La búsqueda de la diversificación de la producción para obtener divisas
4. Crear un clima apropiado de atracción de inversión mediante la coordinación de políticas macroeconómicas e innovación tecnológica en los sectores productivos
5. Mejora la capacidad de negociación de los países para fortalecer la participación en la economía internacional

---

<sup>27</sup> *Secretaría de Industria y Comercio de Honduras, Dirección General de Integración Económica y Política Comercial, Integración Económica;*  
<http://www.sic.gob.hn/tratado/Politica%20Comercial/IntegracionEco.htm>

6. Elevar el nivel de vida de la población mediante programas intensivos de educación, salud, vivienda y creación de oportunidades de trabajo<sup>28</sup>.

El primer paso de Honduras para integrarse comercialmente con los demás países centroamericanos fue la adhesión al Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, en diciembre de 1992.

En su apertura comercial con otros países y regiones, Honduras pertenece a la Organización Mundial del Comercio y ha firmado tres tratados de libre comercio que se encuentran vigentes con República Dominicana, México y Estados Unidos, todos ellos fueron negociados en bloque por parte de Honduras y demás países centroamericanos. En el caso del tratado firmado con México, sólo participaron tres países: además de Honduras, Guatemala y El Salvador.

Honduras se encuentra en etapa de negociación de un tratado de libre comercio con Canadá, Chile, Panamá, la Unión Europea y Taiwán. Con los países de la Comunidad Andina (Colombia, Venezuela, Perú, Bolivia y Ecuador) está negociando un Acuerdo de Complementación Económica. Todos los tratados de libre comercio y el acuerdo complementario están siendo negociados en bloque, Honduras no va sola a ninguna negociación comercial.

El intercambio comercial hondureño está orientado a los países de Centroamérica. Es un hecho que el valor y el porcentaje que representa el intercambio comercial con los países centroamericanos es mayor si se compara con los demás países de la región. Aun así, Estados Unidos es su principal socio comercial, es a quien más le vende y a quien más le compra. México aquí ocupa el tercero y cuarto lugares, en importaciones y exportaciones, respectivamente.

---

<sup>28</sup> *ídem*

En los siguientes cuadros podemos ver cómo reparte Honduras sus ventas y sus compras:

Importaciones:

<b>País</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
EUA	298,047	340,790
Guatemala	74,093	97,453
El Salvador	46,145	58,712
Costa Rica	36,771	50,757
México	37,605	45,963
Nicaragua	12,999	22,321
Chile	12,474	11,791
Colombia	7,136	8,799
Canadá	4,003	5,721
República Dominicana	1,293	1,596

Cuadro 4. Con datos del Instituto Nacional de Estadística de Honduras

Exportaciones:

<b>País</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
EUA	177,831	121,579
El Salvador	26,971	28,228
Guatemala	21,088	22,675
México	9,274	13,054
Nicaragua	11,896	12,463
Costa Rica	5,290	4,847
República Dominicana	2,537	2,839
Canadá	2,459	1,583
Colombia	351	711
Chile	188	75

Cuadro 5. Con datos del Instituto Nacional de Estadística de Honduras

En cuanto al tipo de importación que Honduras efectúa, los siguientes son los capítulos más importantes (tomando en cuenta el valor de lo importado de mayor a menor durante el 2007):

1. Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes
2. Productos minerales
3. Productos de las industrias químicas o conexas
4. Productos de la industria alimenticia
5. Metales comunes y sus manufacturas
6. Plásticos y sus manufacturas

La mayoría de los bienes que importa tienen un valor agregado mayor si los comparamos con las principales exportaciones de Honduras, que como en todos los países centroamericanos, son bienes primarios. Mientras esta situación se mantenga será muy difícil revertir el saldo en la balanza comercial, puesto que el valor de los bienes manufacturados es mayor que los precios de los bienes primarios (aunque en este momento se vive el fenómeno de un aumento de precios en las *commodities*, éstos siguen sin llegar al valor que tienen algunos bienes manufacturados).

Los productos que más exporta Honduras son:

1. Café
2. Banano
3. Oro
4. Melón
5. Zinc
6. Aceite de Palma
7. Tilapia

Como se puede ver todos son bienes primarios. En el caso de los minerales, muy probablemente se irán a otro país en el cual serán transformados en otros productos con un mayor valor agregado.



La relación comercial con México, como ya se había mencionado, está regido por las normas del TLC firmado entre México y el Triángulo del Norte. El TLC específicamente con Honduras entró en vigor el 1 de junio de 2001.

En este TLC Honduras resguardó y tuvo prohibiciones a la importación de madera, llantas usadas, vehículos, automóviles, tractores, velocípedos. Estas salvaguardas las hicieron efectivas a todos los países firmantes del tratado no sólo a México.

La tasa de crecimiento de las exportaciones de Honduras a México, después de la entrada en vigor del TLC y hasta 2007, fue de 64.05%, cuando la tasa de crecimiento de 1993 a 2000 fue de 7.3%. En sentido contrario, México también ha aumentado de manera importante sus exportaciones a Honduras, pero el peso que éstas tienen en el total de las exportaciones mexicanas es insignificante tal y como lo vimos en el capítulo anterior.

El TLC del Triángulo del Norte en conjunto representa para México un buen socio comercial, lo cual demuestra que tener un tratado de libre comercio único con Centroamérica es posible.

## **Nicaragua**

De los pocos países que abiertamente tienen un gobierno socialista a la usanza de los 80 es Nicaragua.

Si bien los nicaragüenses tienen un gobierno elegido democráticamente, también es verdad que su modo de operar es el de un gobierno de 30 años atrás. Este trabajo de investigación no tiene como objetivo cuestionar ni analizar las tendencias políticas de gobierno alguno, pero en el caso de Nicaragua sí es necesario citar lo difícil que es tener acceso a información sobre sus políticas comerciales, ya que en general existe una idolatría hacia su presidente como en ningún otro país centroamericano.

En lo que a su política comercial externa respecta, está a cargo del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio. La oficina encargada de ejecutar todo lo concerniente al comercio exterior nicaragüense es la Dirección General de Comercio Exterior.

La política comercial exterior de Nicaragua, el igual que en toda política pública, plantea una visión de cómo gobernar. Es el único país de Centroamérica que abiertamente va en contra de una apertura comercial total. Su idea de apertura comercial es otra.

La visión nicaragüense está más cerca de gobiernos como el de Bolivia o Venezuela. “La política comercial de Nicaragua siguió basándose fundamentalmente en la búsqueda de nuevos mercados y el reforzamiento de los ya existentes para la oferta exportable real y potencial del país dentro de un comercio internacional justo, tal a como lo pregona el Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional, que sustituya las relaciones comerciales internacionales injustas que todavía se presentan en el mercado internacional, donde los países capitalistas desarrollados distorsionan el comercio internacional mediante la utilización de medidas proteccionistas, además de imponer sus condiciones económicas y financieras”<sup>29</sup>.

Nicaragua es el único país centroamericano en considerar a la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA), “una propuesta que abarca además objetivos vinculados a la integración latinoamericana y cooperación para el comercio, donde se pone énfasis en la equidad, en la lucha contra la pobreza y la exclusión social”. Con ese espíritu suscribió su adhesión a la ALBA, aprobada por la Asamblea Nacional de Nicaragua el 27 de marzo de 2007<sup>30</sup>.

---

<sup>29</sup> “Informe de Comercio Exterior y Acciones de Política Comercial Externa”; Ministerio de Fomento, Industria y Comercio, 2007; [www.minec.gob.sv](http://www.minec.gob.sv)

<sup>30</sup> *ídem*

En cuanto a las acciones para alentar su economía interna y aumentar su participación en los mercados internacionales, Nicaragua se concentra en apoyar pequeñas y medianas empresas (PyMES) para que ayuden al crecimiento del país y sean el soporte de la economía nacional nicaragüense. El gobierno parte de la base que al promover a pequeños empresarios se sentarán las bases para mejorar la distribución de la riqueza.

En ese país se ha considerado reactivar a la Empresa Nicaragüense de Alimentos Básicos (ENABAS), que pretende ser una compradora de productos básicos para que los altos precios de no afecten a la economía nacional.

Independientemente de la orientación que se tenga en teoría económica o el lenguaje que se utilice para comunicar una acción o política pública, finalmente las acciones de Nicaragua son las que emprendería cualquier gobierno, independientemente de su posición política.

Participar en una asociación como ALBA, es lo mismo que en el MERCOSUR, TLCAN, etcétera. El objetivo de esta asociación es aumentar el intercambio comercial entre los países participantes y mejorar las condiciones de inversión, objetivos que bien podrían ser los que tuviera cualquier asociación multilateral integrada por países capitalistas.

Lo mismo pasa con el apoyo a las PyMES en los países capitalistas desarrollados. Sus economías están sustentadas en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, ya que éstas son las mayores empleadoras en las economías capitalistas.

El tener una empresa como ENABAS es una manera de subsidiar el precio de los productos básicos, ya que independientemente del precio al que compran en los mercados internacionales, ENABAS venderá al precio que determine el gobierno, asumiendo él las pérdidas que se registren.

Tanto los subsidios en los productos básicos --en el precio o en la producción--; la participación en organismos multilaterales, la firma de tratados comerciales o las políticas públicas para fortalecer a las empresas nacionales, son medidas que utilizan todos los países, cualquiera que sea su orientación política. Como ya se mencionó, se puede usar el discurso político correspondiente, pero habrán de tomar las mismas medidas que contribuyan y generen un mayor crecimiento y desarrollo económicos, con la finalidad de que haya una mejor distribución de la riqueza.

Nicaragua tiene cuatro tratados de libre comercio: México; Centroamérica y República Dominicana; Centroamérica y Estados Unidos, y Panamá. En proceso de aprobación o en negociación se encuentran los tratados comerciales con Canadá, Chile y Taiwán.

La tendencia de apertura comercial de Nicaragua es casi igual a la de los demás países, es decir, buscando la negociación en bloque y abrir mercados en los mismos países.

La balanza comercial nicaragüense también muestra un déficit, como puede observarse en el siguiente cuadro:

<b>País</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Total	-1,953.45	-2,344.43
EUA	-281.04	-480.41
México	-380.49	-406.48
El Salvador	10.07	3.58
Honduras	24.26	25.54
Costa Rica	-196.31	-216.99
España	-1.31	5.20
Canadá	22.4	41.9

Cuadro 7. Con datos de la Dirección General de Aduanas de Nicaragua, cifras en millones de dólares

Con excepción de España, con todos los demás países tiene un TLC vigente o en proceso de negociación.

Los productos que más exporta Nicaragua son: algodón, azúcar, café, camarón de mar, carne de bovino, ganado en pie, langosta, oro y plata.

En sus importaciones sigue el mismo patrón que los demás países centroamericanos: son bienes de consumo, bienes duraderos y bienes de capital.

Con respecto a la relación con México, Nicaragua suscribió un TLC que entró en vigor el primero de julio de 1998. Fue el segundo TLC que México firmó con un país centroamericano.

Se puede decir que quien más ha aprovechado el TLC entre estos dos países ha sido México, pues a partir de 1999 las exportaciones de nuestro país hacia Nicaragua han ido en aumento. Las exportaciones de Nicaragua a México comenzaron a crecer hacia el 2001, pero a un ritmo más lento.

La conclusión es que Nicaragua se encuentra inmersa en una apertura comercial peculiar, pero, al igual que toda Centroamérica, está más concentrada en buscar nuevos mercados que en centralizar su economía. Muestra de ello son las negociaciones que ha llevado a cabo en el bloque centroamericano, con Estados Unidos, terriblemente capitalista.

## **Panamá**

Este país tiene una peculiaridad que lo hace diferente: el Canal de Panamá, uno de los pocos lugares del mundo con tal afluencia de comercio, gracias a la importante circulación de navíos. No obstante, esa gran cantidad de mercancías sólo circulan por el canal, por cierto, todavía zona libre.

Aun así, Panamá tiene su propia política de comercio exterior, basada en *La estrategia nacional de comercio programas, proyectos y metas, 2004-2009*, que busca alcanzar cuatro objetivos:

1. Reducción de la pobreza y la marginalidad
2. Desarrollo del recurso humano
3. Normalización de las finanzas publicas
4. Desarrollo económico y competitividad<sup>31</sup>

Como en toda política comercial se busca mejorar la competitividad, la apertura de mercados, la promoción de inversiones.

Según el documento, la apertura comercial se dará por la vía de los tratados comerciales, que éstos se darán después de una buena negociación. En cuanto a inversión se refiere, se buscará atraer inversión a industrias en áreas específicas, como turismo, transporte multimodal, servicios, energía, tecnología de la información y comunicaciones, y agro negocios.

Las metas a largo plazo o finales de esta política buscan que para 2009 se hayan logrado los siguientes objetivos:

- Aumentar las exportaciones en 32%
- Aumentar las exportaciones de productos no tradicionales en 20%
- Fomentar la exportación en 40 nuevas empresas panameñas
- Instalación de 20 nuevas empresas internacionales en Panamá<sup>32</sup>

Para lograr los dichos objetivos se estructuraron cuatro programas de trabajo: Programa Exporta, Programa Invierte, Programa Prepárate para Competir y Agenda Complementaria.

Aparte de estos programas de trabajo también existen proyectos que funcionan como programas de apoyo: Proyecto de agenda complementaria, Proyecto de fortalecimiento de la gestión de comercio exterior de Panamá, Proyecto de

---

<sup>31</sup> *Estrategia Nacional de Comercio Programas, Proyectos y Metas, 2004-2009; Ministerio de Comercio e Industrias; Viceministerio de Comercio Exterior.*

<sup>32</sup> *ídem*

asistencia técnica para las reformas de políticas públicas, y Proyecto de libertad económica: una economía abierta, diversificada y en expansión.

Dichos proyectos son financiados por el gobierno panameño e instituciones internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial, y la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).

De todos ellos destaca uno llamado *Fortalecimiento de la Gestión de Comercio Exterior de Panamá*<sup>33</sup>, único en la región centroamericana porque está financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo.

El proyecto tiene como propósito aprovechar las ventajas que tiene el comercio exterior a través de la apertura comercial, integrando a los sectores público y privado.

Está dividido en tres componentes que son:

1. Primer componente: Fortalecimiento de la capacidad de negociación y administración de acuerdos. En este componente se busca fortalecer la capacidad técnica del país para participar en negociaciones comerciales; elaborar un plan de implementación de tratados comerciales y automatizar el seguimiento de los compromisos.
2. Segundo componente: Fortalecimiento de la capacidad técnica para la promoción de exportaciones y atracción de las inversiones. Este componente está dividido a su vez en dos temas: Inversiones y Exportaciones. En el primer punto se pretende abrir una ventanilla única de inversiones, usar las embajadas y consulados para proveer información acerca de las oportunidades de inversión que existiesen en Panamá, y, por último, crear una imagen única de Panamá para mostrar las ventajas comparativas del país. En cuanto a exportaciones, se busca tener una oferta exportable actualizada y digitalizada, que incluya fichas de productos y mercados, asistencia a ferias para promover los productos panameños, tener un portal y una ventanilla única de exportaciones.

---

<sup>33</sup> Para revisar el documento ir a: <http://www.mici.gob.pa/bid>

3. Tercer componente: Diseño y puesta en marcha de una estrategia de información, consulta, difusión y participación de la sociedad civil. Para el gobierno panameño es de vital importancia que la sociedad civil participe de manera activa en las decisiones de comercio exterior. Y para eso se busca tener un dialogo y consulta, capacitar a periodistas, así como a diputados y alcaldes.

En este proyecto el uso y el aprovechamiento de la tecnología son claves para alcanzar el éxito. En varios puntos de los componentes se utilizan herramientas tecnológicas para lograr objetivos, se busca la digitalización de archivos, portales de internet, capacitación de personal, etcétera. Con el uso de la tecnología se busca reducir costo y, por supuesto, hacer más eficiente la información para ayudar a la promoción del comercio o la inversión extranjera en el país.

En este proyecto también se busca la participación de la sociedad civil, tratando de involucrar a todos los posibles interesados en la apertura comercial.

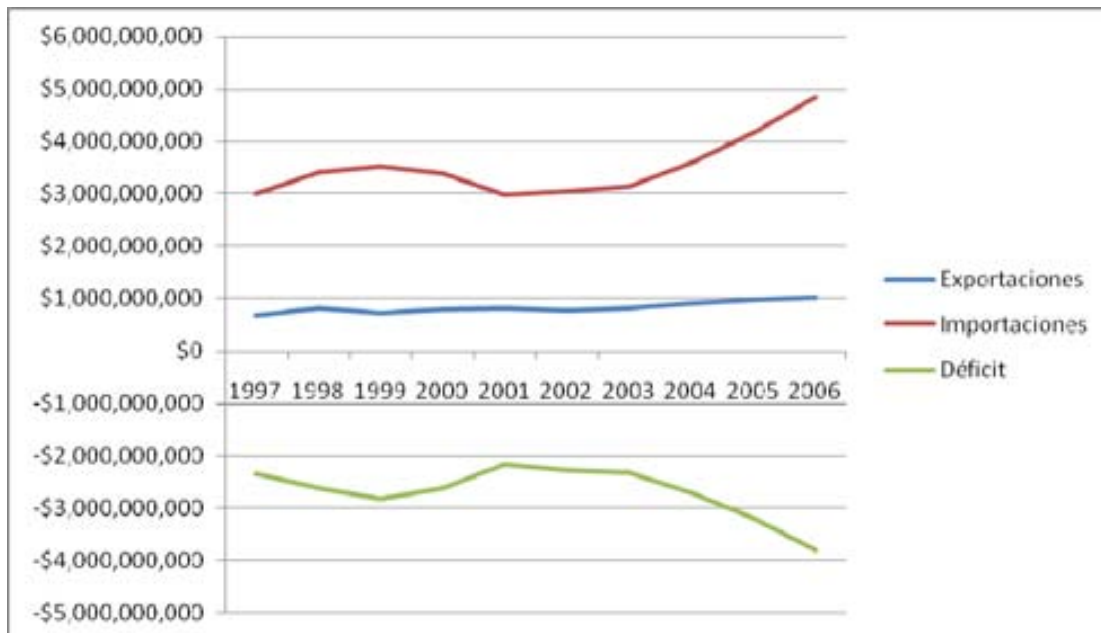
Este proyecto es en este momento la guía para la operación de la apertura comercial de Panamá. Se puede decir que este país es el único no sólo de Centroamérica, sino podemos incluir a México, que cuenta con una iniciativa de este tipo.

En cuanto a tratados comerciales se refiere, Panamá tiene un TLC con los siguientes países:

- Tratados de Libre Comercio: El Salvador, Taiwán, Singapur, República Dominicana, Chile.
- Tratados de Libre Comercio e Intercambio Preferencial: Costa Rica, Nicaragua, Guatemala, Honduras.
- Acuerdos de Alcance Parcial: México y Colombia.
- Tratados de Libre Comercio por entrar en vigencia: Costa Rica y Honduras.
- Tratado de Promoción Comercial: Estados Unidos.



Su balanza comercial tiene un fuerte déficit que se ha incrementado en los últimos años. Veamos esa tendencia:



Grafica 2. Con datos de la Contraloría Nacional de Panamá

Como podemos observar, el déficit comercial es profundo. La tendencia tanto de las curvas de importaciones y déficit tienen un crecimiento notable, no así la curva de las exportaciones cuyo crecimiento es marginal.

En cuanto a sus socios comerciales, Estados Unidos es el número uno tanto en importaciones como en exportaciones. El segundo lugar de donde compra productos es de la Zona Libre de Colon. A diferencia de los demás países centroamericanos, Panamá tiene dentro de sus principales socios a países europeos y asiáticos.

En los siguientes cuadros observaremos los principales socios comerciales tanto en el rubro de las exportaciones como en el de las importaciones.

## Exportaciones

País	2006	2007
EUA	393,511,555	391,173,387
Países Bajos	68,306,390	114,820,443
China (continental)	13,448,928	62,903,986
Suecia	56,855,590	62,150,387
Reino Unido	34,650,128	61,174,759
Costa Rica	45,607,812	57,002,956
España	83,434,726	55,983,201
Bélgica-Luxemburgo	38,646,096	42,309,913
Taiwán	23,664,095	39,513,282

Cuadro 8. Con datos de la Contraloría Nacional de Panamá

## Importaciones

País	2006	2007
EUA	1,294,298,231	2,078,150,825
Zona Libre de Colón	574,587,178	714,651,230
Curazao, Isla	488,249,982	489,155,923
China	169,195,369	358,726,626
Japón	229,232,384	328,957,712
Costa Rica	247,634,452	326,849,536
Corea del Sur	165,588,006	267,671,469
México	173,017,135	211,967,279
Colombia	170,009,422	192,279,904

Cuadro 9. Con datos de la Contraloría Nacional de Panamá

Las relaciones comerciales entre México y Panamá están regidas por un Acuerdo de Alcance Parcial, que tiene su origen cuando se firmó, en 1985. En 1996, México manifestó su intención de negociar un tratado de libre comercio, es decir, ampliar los alcances del acuerdo. Desde ese entonces se han dado 19 rondas de negociación entre ambos países. Según el gobierno panameño, dichas negociaciones se encuentran en su última etapa.

Los principales productos que Panamá le vende a México son: carne deshuesada, atún, ron, lácteos, chatarra de aluminio, escualos. Las principales ventas de México a Panamá son televisiones, materiales para la construcción, herbicidas, cajas, maquinaria, tequila y medicinas.

México no figura como destino de las exportaciones panameñas, no así de las compras que Panamá hace al exterior.

Panamá parece moverse sola en cuanto a su apertura comercial, no va en bloque a ninguna negociación comercial, pero parece ser que su apertura es la mejor diseñada y ejecutada, si se compara con los demás países centroamericanos y con México.

## CAPITULO 4

### Integración Económica Centroamericana

#### Antecedentes

Pensar en un Centro América unida, debería ser una cosa normal, tenemos que ver qué Centro América fue parte de la Nueva España y se mantuvo hasta que comenzaron los movimientos independentistas a principios del siglo XIX.

El primer intento por mantener la integración de Centro América se dio en el siglo XIX, con la creación de la Federación de Provincias Unidas del Centro de América, constituida bajo el liderazgo de Francisco Morazán, en 1823<sup>1</sup>.

Participaron cinco provincias: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, que “decidieron regirse por un gobierno presidido por un jefe ejecutivo constitucional, mientras que a la cabeza de la Federación, y por encima de los jefes ejecutivos provinciales, figuraba el presidente de las Provincias Unidas.”<sup>2</sup>

Este intento de unificación centroamericana fracasó años después por disputas políticas. A mediados del siglo XIX la Federación quedó desintegrada.

Posteriormente, en el siglo XX se forma la Organización de Estados Centro Americanos (ODECA), organización más de carácter político que económico; en 1951 se crea el Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano y siete años después se firma el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana. Los países firmantes fueron: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Dicho tratado no funcionó porque no tenía los alcances suficientes para lograr los objetivos necesarios para consolidar la integración centroamericana.

---

<sup>1</sup> *Gazol Sánchez Antonio*, Bloques Económicos; *Tema I*

<sup>2</sup> *Idem*

La actual integración centroamericana tiene su origen en 1960, cuando se firma el Tratado General de Integración Económica Centroamericana que establece el Mercado Común Centroamericano, el cual sienta las bases para la constitución de la unión aduanera y la unión económica centroamericana.

En este tratado los países centroamericanos se comprometen a perfeccionar una zona de libre comercio y adoptar un arancel externo común.

Con este tratado se crea también el Banco Centroamericano de Integración Económica, que servirá para financiar y promocionar el crecimiento integrado del Mercado Común Centroamericano.

Años después, en 1991, se firma el Protocolo de Tegucigalpa por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, el cual da origen al establecimiento y consolidación del Sistema de la Integración Centroamericana (SIECA).

Con este protocolo que se da forma institucional a la integración centroamericana, en principio formada por los siguientes órganos:

1. La Reunión de Presidentes, como órgano supremo del SIECA.
2. El Consejo de Ministros, integrado por ministros del ramo.
3. El Comité Ejecutivo, integrado por un representante de cada uno de los estados miembros.
4. La Secretaria General, a cargo de un secretario general nombrado por la reunión de presidentes por un periodo de cuatro años.
5. La reunión de vicepresidentes y designados a la presidencia de la república, como órgano de asesoría y consulta.
6. El Parlamento Centroamericano, como órgano de planteamiento, análisis y recomendación.
7. La Corte de Suprema de Justicia, para garantizar el respeto al derecho, en la interpretación y ejecución del protocolo.
8. El Comité Consultivo, como órgano de asesoría a la Secretaria General.

Dos años después se firma un protocolo más que da la forma final a la integración centroamericana.

## **Protocolo de Guatemala**

Para 1993 se firma el protocolo de Guatemala, que establece y consolida el Subsistema de Integración Económica, que conforma el nuevo marco institucional de la integración centroamericana y cuyo objetivo básico es “alcanzar el desarrollo económico y social equitativo y sostenible de los países centroamericanos, que se traduzca en bienestar de sus pueblos y el crecimiento de todos los países miembros, mediante un proceso que permita la transformación y modernización de sus estructuras productivas, sociales y tecnológicas, eleve la competitividad y logre una reinserción eficiente y dinámica de Centroamérica en la economía internacional”<sup>3</sup>

A partir del protocolo de Guatemala forman parte del Subsistema de Integración Económica: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

La organización institucional del subsistema quedaría así hasta la actualidad:

Son órganos:

- La Reunión de Presidentes de Centroamérica
- El Consejo de Ministros de Integración Económica ( Comieco)
- El Consejo Intersectorial de Ministros de Integración Económica
- El Consejo Sectorial de Ministros de Integración Económica
- El Comité Ejecutivo de Integración Económica

Son órganos técnico-administrativos:

- La Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA)
- La Secretaría del Consejo Agropecuario Centroamericano (SCA)
- La Secretaría del Consejo Monetario Centroamericano (SCMCA)
- La Secretaría de Integración Turística Centroamericana (SITCA)

---

<sup>3</sup> Estado de la situación de la integración económica centroamericana, Secretaria de Integración Económica Centroamericana, Guatemala, febrero de 2008.

Son instituciones:

- El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)
- El Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP)

Como se observa, el protocolo de Guatemala le daría la forma final a la estructura institucional de la integración centroamericana, indispensable para alcanzar objetivos como el establecimiento de la unión aduanera y la integración económica.

Sin lugar a dudas, el instrumento económico de política comercial más importante para el Mercado Común Centroamericano es el arancel único, que sirve para homologar los aranceles al resto del mundo, tanto de manera cuantitativa como cualitativa.

El arancel único es el primer paso, y el más difícil, para consolidar la unión aduanera: “...es importante recalcar que lograr una unión aduanera puede ser sumamente difícil, pero administrarla tal vez sea mucho más fácil que un área simple de libre comercio...”<sup>4</sup>

La unión aduanera es un compromiso legal que está estipulado en el artículo 15 del protocolo de Guatemala, y para consolidar el arancel único se ha ido avanzado paulatinamente.

Aunque en el protocolo de Guatemala se estipula que los Estados contratantes tienen facultades para avanzar con mayor celeridad en la búsqueda de la unión aduanera, sólo Guatemala y El Salvador pudieron lograrlo más rápidamente que los demás países, pues suscribieron un acuerdo marco en el 2000. En ese mismo año se unieron a él Honduras y Nicaragua.

---

<sup>4</sup> Paul Krugman y M Obstfeld, *Economía internacional. Teoría y política*, capítulo 9 pág. 249-250.

## **Unión Aduanera**

A principios de 2002, los presidentes centroamericanos aprobaron un plan para acelerar la unión, pero fue hasta la XXI reunión de jefes de estado, a mediados de 2002, que Costa Rica se adhirió a dicho a plan, lo que permitió que la aceleración de la unión aduanera pudiera llevarse a cabo.

En 2004 se aprobó el Marco General para la Negociación de la Unión Aduanera en Centroamérica, que ha servido a los países centroamericanos para la negociación conjunta de tratados de libre comercio con otros países y organismos multilaterales, tales como el tratado comercial, ya convertido en realidad, con Estados Unidos y el que está en pláticas con la Unión Europea.

En marzo de 2006 los presidentes centroamericanos acordaron iniciar a más tardar el 31 de julio de ese mismo año, la armonización arancelaria, a través de fijar plazos para alcanzar un arancel meta. Una consolidación clara de lo que es una unión aduanera.

En cuanto al arancel común, se puede decir que está muy avanzado, pues actualmente se tiene armonizado 95.7% de un universo de 6,389 rubros. El restante 4.3% incluye productos, tales como medicamentos, metales, petróleo y agropecuarios.

Los niveles arancelarios quedaron de la siguiente manera:

- 0% para bienes de capital y materias primas no producidas en la región
- 5% para materias primas producidas en Centroamérica
- 10% para bienes intermedios producidos en Centroamérica
- 15% para bienes de consumo final

A lo anterior hay que agregarle que quedan productos sensibles que no han sido liberados entre los países centroamericanos, tales como el azúcar y el café.



En cuanto a la política arancelaria, los avances se han dado en cuatro temas que son: asistencia técnica a las administraciones tributarias y aduaneras, y la compatibilización de los tributos internos aplicables al comercio entre los estados parte de la unión aduanera centroamericana.

Para estos dos temas se firmaron convenios en el 2006. Los otros dos temas restantes son: el mecanismo de recaudación de ingresos tributarios y el plan de gestión de los sistemas tributarios. Estos dos últimos puntos aun se encuentran en negociación entre los estados de la unión aduanera<sup>5</sup>.

Además, se cuenta con un Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) que está basado en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado)<sup>6</sup>. Otro punto importante es la homologación de medidas sanitaria y fitosanitarias.

Como se puede observar, la unión aduanera muestra un avance importante dentro de la integración centroamericana.

En cuanto al comercio con el resto del mundo, Centroamérica muestra un pronunciado déficit comercial, que al parecer continuará en el corto y mediano plazos.

Las tasas de crecimiento promedio anual de las exportaciones e importaciones fueron de 13.5% y 14.8%, respectivamente<sup>7</sup>, en el periodo de 2003 a 2007. El déficit al principio del periodo fue de 12,092.2 millones de dólares. Para 2007 esta cantidad se convirtió en 21,905.9 millones de dólares.

---

<sup>5</sup> Fuente SIECA en el informe *Estado Actual de la Unión Aduanera*, agosto 2007

<sup>6</sup> Fuente SIECA en el informe *Estado de situación de la integración económica centroamericana*, julio 2008

<sup>7</sup> Fuente SIECA

Como se mostrará más adelante, el motivo de este elevado déficit comercial obedece al tipo de intercambio que hacen los países centroamericanos, ya que el grueso de los productos que exportan son bienes primarios, algo ya mencionado en un capítulo anterior.

En el caso de sus importaciones, la situación es diferente, ya que los productos que compran son en su mayoría bienes intermedios y bienes finales, cuyos valores agregado y tecnológico hacen que sus precios sean mucho mayores. Mientras Centroamérica no elabore sus propios bienes de capital o le agregue valor a los productos que exporta, va ser prácticamente imposible que su déficit comercial disminuya.

La razón es muy sencilla: los términos de intercambio son poco favorables para los países centroamericanos, ya que el valor de sus exportaciones son menores si se comparan con el valor de las importaciones.

Estos países necesitan aumentar el valor agregado de lo que exportan y producir bienes con una mayor carga tecnológica que les permita no sólo aumentar el valor de las exportaciones, sino en algunos casos disminuir importaciones. Así se podría dar una corrección en la balanza comercial.

Por ejemplo, si Centroamérica es un gran productor de alimentos, bien valdría la pena empezar a explotar esa industria, no sólo como exportador de materias primas, sino como vendedor de alimentos procesados.

La idea teórica de una unión aduanera es que permita obtener beneficios del comercio exterior, siempre y cuando se cumplan ciertas condiciones.

R.G. Lipsey señala que “una unión aduanera tendrá mayores probabilidades de aumentar el bienestar mientras menor sea el volumen total de su comercio exterior, porque entonces será menor el volumen de compras del mundo exterior en relación con las compras de bienes domésticos. Esto significa que los países que deben formar uniones aduaneras son aquellos que realicen una proporción elevada de su comercio exterior con el país asociado y destinen una

proporción elevada de su gasto total al comercio interno. En cambio los países que probablemente perderán al formar una unión aduanera son aquellos que realicen internamente una proporción baja de su comercio total, especialmente si la unión aduanera no incluye una proporción elevada de su comercio exterior<sup>8</sup>.”

Esta cita cobra importancia dado que en las cifras que daremos a continuación sobre el comercio de Centroamérica observaremos que probablemente no se estén dando los beneficios que busca teóricamente la unión aduanera, toda vez que el comercio intra región no es tan grande y la dependencia de las importaciones del exterior es muy elevada.

### **Comercio Intra y Extra Región**

Primero analizaremos el comercio exterior de la región y luego el intra región. Dentro de sus socios comerciales no existe sorpresa alguna., Estados Unidos es el mayor socio comercial de los países centroamericanos y sólo viene a corroborar lo que habíamos visto en el capítulo anterior.

En segundo lugar está el comercio que se realiza entre países de Centroamérica.

Observemos el siguiente cuadro:

---

<sup>8</sup> R. G. Lipsey, *La teoría de la uniones aduaneras. Una reseña general*; extraído del tema II del libro *Bloques económicos*, Gazol Sánchez, Antonio.

## COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO MUNDIAL

(millones de dólares)

País	Exportaciones	Participación	Importaciones	Participación
<b>Total</b>	<b>19,273</b>	<b>100%</b>	<b>41,179</b>	<b>100%</b>
EUA	6,301	32.7	13,765	33.4
MCCA	5,217	27.1	5,173	12.6
Unión Europea	2628	13.6	3,646	8.9
México	631	3.3	3,266	7.9
Panamá	493	2.6	1,050	2.5
China	1,015	5.3	2,020	4.9
CARICOM	366	1.9	126	0.3
Canadá	292	1.5	830	2.0
República Dominicana	342	1.8	130	0.3
Japón	152	0.8	1,311	3.2
Venezuela	64	0.3	1,009	2.5
Chile	34	0.2	605	1.5
R. del mundo	1,738	8.9	8,249	20.0

*Cuadro 1: SIECA.*

México tiene una importante participación en el comercio centroamericano, inclusive por encima de países altamente exportadores como China y Brasil. Los dos únicos países sudamericanos que aparecen dentro los principales socios de Centroamérica son Chile y Venezuela, situación que sorprende, ya que se podría pensar que los países sudamericanos son actores importantes en el comercio de la región centroamericana. Las razones podrían ser la orientación comercial que el Mercosur tiene hacia mercados más maduros como Europa, Norte América, y la misma región sudamericana.

Se puede deducir, observando el cuadro anterior, que los países miembros del TLCAN en conjunto son la principal zona comercial a la cual le venden y le compran los países centroamericanos.

Obviamente, la Unión Europea y Japón aparecen en la lista, situación que no sorprende por la fuerte participación que tienen en el comercio internacional. Tanto la Unión Europea como Japón son proveedores de bienes finales que contienen una alta carga tecnológica y que no produce ningún país centroamericano.

En cuanto a los productos que Centroamérica exporta e importa, veremos los más importantes en los siguientes cuadros:

### EXPORTACIONES

Producto	Valor en mdd	Participación
Café	1,471.5	17.4%
Circuitos electrónicos	1,210.1	14.3%
Plátanos	1,011.6	11.9%
Partes para máquinas	635.5	7.5%
Instrumentos médicos	591.3	7.0%
Azúcar de caña	503.8	5.9%
Frutas (piñas, higos, etc.)	472.1	5.6%
Cables eléctricos	337.2	4.0%
Camarones	259.1	3.1%
Aceites de petróleo	233.2	2.8

*Cuadro 2 con datos de SIECA, 2008*

## IMPORTACIONES

Producto	Valor en mdd	Participación
Aceites de petróleo	4,439.3	28.55%
Circuitos integrados	1,889.9	12.15%
Automóviles	1,043.8	6.71%
Aceites crudos petróleo	1,036.8	6.67%
Medicamentos	934.6	6.01%
Vehículos de carga	877.7	5.64%
Emisores radio y TV	623.0	4.01%
Computadoras	527.6	3.39%
Láminas de Hierro	411.8	2.65%
Gas	403.5	2.59%

*Cuadro 3 con datos de SIECA, 2008*

El comercio intra región es sin lugar a dudas un indicador que nos ayudara a analizar cómo está evolucionando en la región centroamericana. De nada serviría un arancel común, si dentro de los países de la unión aduanera en cuestión no existiese una intercambio comercial.

Sí comparamos los promedio anuales de las exportaciones tanto interregionales como extra regionales, veremos que sólo a mediados de la década de los 80 hubo una fuerte disminución en el comercio intra región, situación que muy probablemente se debe a la situación política y en algunos países inclusive de guerra en aquellos años.

### COMERCIO INTERREGIONAL

Años	X intraregión	Crecimiento	X extraregión	Crecimiento
1960	30.28		409.80	
1965	132.12	34.27%	629.14	8.95%
1970	286.30	16.73%	811.72	5.23%
1975	536.38	13.38%	1,762.36	16.77%
1980	1,129.16	16.05%	3,315.53	13.47%
1985	485.77	-15.52%	3,116.95	-1.23%
1990	671.23	6.68%	3,262.82	0.92%
1995	1,543.40	18.12%	5,828.80	12.30%
2000	2,616.80	11.14%	8,894.92	8.82%
2005	3,911.73	8.37%	10,499.02	3.37%
2007	5,217.1	10.07%	14,055.56	10.215
Crecimiento 1960-2007		11.6%		7.8%

*Cuadro 4 con datos de SIECA, 2008*

La tasa de crecimiento es más alta en el comercio intra región, pero su valor es muy inferior si se compara con el comercio extra región.

<b>Años</b>	<b>M Intra región</b>	<b>Crecimiento</b>	<b>M Extra región</b>	<b>Crecimiento</b>
1960	32.676		481.465	
1965	132.503	32.31%	753.783	9.38%
1970	299.127	17.69%	934.831	4.40%
1975	519.104	11.66%	2426.418	21.02%
1980	1099.571	16.20%	4855.11	14.88%
1985	540.795	-13.23%	4739.254	-0.48%
1990	638.13	3.37%	5827.446	4.22%
1995	1492.369	18.52%	10514.139	12.53%
2000	2737.509	12.90%	16063.507	8.85%
2005	3776.084	6.64%	27009.43	10.95
2007	5130.289	35.86%	36987.431	36.94%
Crecimiento 1960-2007		11.11%		9.47%

*Cuadro 5, con datos de SIECA, 2008*

El crecimiento de las importaciones intra región en 49 años tiene una tasa promedio superior a la de las importaciones extra región, pero la diferencia entre ambas tasas de crecimiento no es muy grande y si comparamos las cifras de las importaciones en 1960, veremos que para que las importaciones intra región tengan mayor peso, es necesaria una tasa de crecimiento considerablemente mayor a la que se ha tenido en estos casi 50 años. Se trata es un diferencial mucho mayor al que tienen ambas tasas de importación.

Finalmente el comercio intra región debe de ser mayor al extra región en casos en los que sea más barato intercambiar productos que se produzcan en los países del Mercado Común Centroamericano e importar los que no.

Desafortunadamente en la región se producen productos similares --sobre todo los agrícolas-- y existe una muy baja producción de bienes durables que puedan ser comercializados entre los integrantes de la unión aduanera centroamericana.



Otro rubro a considerar en el cuadro anterior es el tamaño y el nivel de desarrollo de las economías centroamericanas, razón por la cual los términos de intercambio son poco favorables para la región.

Guatemala es el país que más exporta a países centroamericanos, seguida por Costa Rica. Caso contrario en las importaciones: el país que más compra a la región es El Salvador y el que menos importa es Costa Rica.

Los productos del comercio intra región son:

1. Medicamentos
2. Artículos de plástico para el transporte
3. Preparaciones alimenticias
4. Productos de panadería
5. Aguas
6. Papel higiénico
7. Laminas de hierro
8. Cables aislados de electricidad
9. Productos a base de cereales
10. Cajas, sacos

Los productos que más se comercializan en la región no son bienes agrícolas, factor que permite aprovechar el libre comercio de la región para comprar artículos que fuera de ella pudiesen salir más caros, pero tampoco son bienes con una carga tecnológica que les permita aumentar de valor.

Con esta revisión a la integración centroamericana podemos observar que, como bloque, la región ha avanzado de manera considerable.

El instrumento de arancel común es una realidad y se están dando los pasos para consolidar la unión aduanera. Faltan avances en materia de recaudación fiscal y de programas que permitan aumentar el comercio intra región.

## **CAPÍTULO 5**

### **El Capital Privado Mexicano en Centroamérica**

En este último capítulo revisaremos las inversiones y la expansión de algunas empresas mexicanas en Centroamérica, analizaremos qué tan importante es ese mercado como destino de sus productos, el tiempo que tiene la presencia de las corporaciones mexicanas en la región, y pondremos los ojos en las medianas empresas que consideran a esa zona como una opción importante y primordial para el desarrollo de sus negocios.

#### **Empresas Mexicanas de Sociedad Anónima Bursátil en Centro América**

Las grandes transnacionales mexicanas como América Móvil, Cementos Mexicanos (Cemex), tienen allá fuertes inversiones. Estas son de las pocas empresas cuyo capital es de origen 100% mexicano y tienen presencia en casi todo el mundo.

De las 129 empresas (medianas, grandes y multinacionales) que tiene registrada la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), sólo 20 tienen inversiones en Centroamérica o mencionan a la región como uno de los destinos más importantes para sus productos.

Como era de esperarse, la mayoría de las empresas que cotizan en la BMV tienen a Estados Unidos como su principal mercado, o su mercado principal es el local.

Las empresas que tienen a Centroamérica como una zona importante para sus ventas e inversiones no pertenecen a una misma industria y van desde el sector de las telecomunicaciones, construcción, químicos, aceros, alimentos y bebidas, y textil. Sólo una empresa pertenece al sistema financiero y es del ramo asegurador.

Estas empresas por cotizar en la Bolsa Mexicana de Valores son en su mayoría entidades con capital fuerte que tienen el poder de comprar capacidad

instalada en cualquier país del mundo, además de que tienen más de 20 años de presencia en los países centroamericanos.

En el siguiente cuadro, detallamos las empresas que cotizan en la BMV y con presencia en Centroamérica.

<b>Empresas</b>	<i>Belice</i>	<b>Costa Rica</b>	<b>El Salvador</b>	<i>Guatemala</i>	<i>Honduras</i>	<i>Nicaragua</i>	<i>Panamá</i>
<b>América Móvil</b>			I	I	I	I	
<b>Banco Azteca</b>				I	I		I
<b>Bimbo</b>	E	I	I	I	E	E	E
<b>Cemex</b>		I				I	I
<b>Cydsa</b>	E	E	E	E	E	E	E
<b>Femsa</b>		IE	E	IE	E	IE	E
<b>Grupo Alfa</b>		IE	IE	E			
<b>Grupo Bafar</b>				E			
<b>Grupo Elektra</b>			I	I	I		I
<b>Grupo Industrial</b>							
<b>Saltillo</b>	E	E	E	E	E	E	E
<b>Grupo Kuo</b>		E	E	E			
<b>Grupo Modelo</b>	E	E	E	E	E	E	E
<b>Grupo Moderna</b>				IE			
<b>GRUMA</b>		I	I	I	I		
<b>ICA</b>	I			I	I		I
<b>IDEAL</b>							I
<b>Mexichem</b>		IE	IE	IE	IE	IE	IE
<b>Pocheta</b>				IE			
<b>Parras</b>	E	E	E	E	E	E	E
<b>Qualitas</b>			I				
<b>TV Azteca</b>				I			
<b>Verzatec</b>		E	E	E	E	E	E
<b>Vitro</b>		IE		IE			

Cuadro 1: Fuente Bolsa Mexicana de Valores y páginas de internet de las mismas empresas;

Notas 1.- E = exportaciones, I = Inversión directa

El país que recibe más inversión directa proveniente de México es Guatemala; Hay que recordar que nos referimos a un pequeño grupo de empresas, en su mayoría transnacionales, que no es representativo del total de las exportaciones de México hacia Centroamérica<sup>1</sup>.

Este cuadro nos enseña que las grandes empresas mexicanas tienen una preferencia para vender sus productos en Guatemala y que arriesgan su capital al invertir directamente en este país.

También hay que tomar en cuenta que la BMV en México es muy pequeña y no es representativa del sector productivo privado, ya que en ella el número de empresas medianas que participa es muy pequeño. No así las empresas grandes, que casi todas cotizan en la BMV.

Varias de las empresas que se mostraron en el cuadro anterior iniciaron operaciones en los países centroamericanos desde hace muchos años. Claro ejemplo es GRUMA, que a principios de la década de los 70 ingresó con su primera planta a Costa Rica y con ello inició su expansión internacional. La inversión se dio 25 años antes de que México firmara su TLC con Costa Rica. En 1987 continuó la expansión de GRUMA en la región, año en que ingresó a Honduras; luego a El Salvador y Guatemala en 1993.

Otro ejemplo es ICA, constructora mexicana con presencia en Honduras desde 1969, cuando construyó una carretera. También ha estado presente en Belice con la ampliación de su aeropuerto internacional en 1988: También participó en Panamá con la construcción de su aeropuerto en 1974. En casi todos esos países ICA ha construido a gran escala o en medianas construcciones.

Cementos Mexicanos (Cemex) es otra empresa mexicana que tiene operaciones a nivel global. Su primera inversión la hizo en Panamá en 1994, al

---

<sup>1</sup> Si revisamos el capítulo 2 de esta tesis veremos que Costa Rica tiene una tasa de crecimiento promedio de sus importaciones provenientes de México, mayor a la de Guatemala, pero Guatemala hasta el 2006 compraba más que Costa Rica.

comprar cementos Bayano, y en 1995 entró a Costa Rica con la adquisición de Cementos del Pacífico. La última adquisición que realizó en la zona fue en Nicaragua en 2001.

Las inversiones de Cemex en Centroamérica fueron comprando capacidad instalada, es decir, adquirieron empresas que ya existían y en la mayoría de las ocasiones las hizo más grandes y eficientes. El principal mercado de Cemex en estos países es la venta al menudeo o venta por costal.

Tres empresas pertenecientes a la familia Salinas Pliego tienen una importante presencia en Centroamérica mediante tres empresas: Grupo Elektra, dedicada a la venta de electrodomésticos; Banco Azteca y Televisión Azteca.

Las primeras dos marcas tienen presencia en países como Guatemala, Honduras y Panamá. En estos tres países operan tanto las tiendas Elektra como el Banco Azteca, ambos negocios tienen como nicho de mercado a la población de bajos ingresos. En El Salvador operan las tiendas Elektra, no así el Banco Azteca.

Por su parte, en marzo del 2008, Televisión Azteca invirtió en la compra de una cadena de televisión en Guatemala. Con esta compra TV Azteca incursiona en el negocio de la televisión por primera vez en Centroamérica y por segunda vez fuera de México ---tiene inversiones en Estados Unidos a través de un canal de cable llamado Azteca América---

De las 22 empresas que se muestran en el cuadro anterior 7, en su mayoría empresas están dedicadas totalmente a los alimentos, con excepción de Grupo Alfa, que en realidad es un *holding* y una de sus subsidiarias, SIGMA, dedica a la elaboración de alimentos, con plantas productoras en Costa Rica y El Salvador.

Por su parte, Grupo “La Moderna” adquirió en 2005 una empresa productora de pastas en Guatemala. Bimbo es otra empresa que tiene plantas productoras en

Costa Rica, El Salvador y Guatemala, pero con exportaciones a todos los países centroamericanos.

Grupo Modelo, Bafar y FEMSA tienen una estrategia diferente, toda vez que exportan a la región desde otras partes del mundo, la mayoría desde México.

Las industrias que le siguen a la de los alimentos son: la construcción, que está representada con cinco empresas ---dos constructoras y tres que fabrican y comercializan productos para la construcción---; la química con tres empresas; y los sectores de seguros, entretenimiento, textil, telecomunicaciones, vidrio, comercio y servicios financieros, cada uno con un representante.

### **Grandes, Medianas y Pequeñas empresas, con presencia en Centro América**

Hay otro grupo de empresas que no cotizan en la BMV, pero tienen grandes recursos financieros, tecnológicos y humanos para ampliar sus operaciones en una región como ésta..

Estas empresas son grandes exportadoras y la mayoría tiene una presencia internacional muy fuerte.

Muchas de ellas bien podrían cotizar sin ningún problema en la Bolsa Mexicana de Valores, y si bien no son públicas, sí proporcionan información suficiente como para darse una idea de las operaciones que tienen algunas en Centroamérica.

En el siguiente cuadro podremos ver seis empresas que mantienen operaciones en Centroamérica. Varias de ellas tienen bastantes años de exportar a estos países y otras incluso de tener operaciones directas en la región.

Empresas	Belice	Costa	El	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá
		Rica	Salvador				
Grupo Alen		E	E	I E	E	E	E
Grupo Mabe		I E	I E	I E			E
<b>Industrias</b>							
TUK		E	I E	E	E	E	
IUSA	E	E	E	E	E	E	E
La Costeña	E	I E		I E	I E	I E	E
Pennsylvania		E		E	E		

Cuadro 2: Fuente: Páginas de internet de las mismas empresas; Notas 1.- E = exportaciones e I = Inversión directa

En esta pequeña muestra se tienen empresas de diferentes industrias, así como de tamaños.

Industrias Unidas S.A. de C.V. (IUSA) es una empresa de un tamaño considerable. Está diversificada en diferentes ramas: material eléctrico, inmobiliario, comunicación, construcción, entre otras, y con presencia, en su mayoría exportadora, en todos los países centroamericanos, con inversiones directas, pero no se especifica qué tipo de inversiones o presencia tienen en los países centroamericanos.

Un ejemplo de presencia a través de exportaciones son los Cierres Ideal, que exporta a los siete países centroamericanos. Grupo IUSA para nada es una empresa menor: en algún momento cotizó en la Bolsa Mexicana de Valores y cuenta con recursos financieros para invertir en cualquier parte del mundo.

Otro caso es el de La Costeña, la más grande de las empresas mexicanas en el sector de alimentos procesados y enlatados. Aunque no cotiza en bolsa, es la número uno dentro del mercado mexicano. Sólo tiene tres plantas productoras y todas en México, pero una de sus fortalezas es su capacidad de distribución, razón por la cual tiene centros distribuidores en cinco de los siete países centroamericanos.

Grupo MABE es sin lugar a dudas una empresa poco común en México. Los productos o bienes que elabora tienen una fuerte carga tecnológica. De hecho, tiene su propio centro de desarrollo tecnológico ---situación no muy común en países en desarrollo--- en casi todos los países donde MABE tiene presencia.

Está ubicada dentro de los cinco primeros lugares en el *share* del mercado donde compete, siendo más fuerte que empresas con una presencia mundial más grande. En el caso de la región en estudio, MABE tiene presencia en Guatemala, El Salvador, Panamá y Costa Rica. En este último, MABE tiene varios años de exportar, pero en 2007 hizo una fuerte inversión al comprar a una compañía local<sup>2</sup>

Grupo Alen también es una empresa grande 100% mexicana, aunque no del tamaño de las anteriores. Se dedica a la fabricación y distribución de productos para limpieza, con operaciones en México. Tiene su centro de operaciones en Houston. Exporta a todos los países centroamericanos, excepto Belice, y en Guatemala tiene un centro de distribución.

Esta empresa es un fuerte competidor tanto en México como en Centroamérica y sus productos compiten por los primeros lugares de consumo.

Industrias TUK, en su ramo y en los productos que elabora, es en algunos casos la número uno en México. Se trata de una empresa familiar y se dedica principalmente a la elaboración de cintas para pegar. Sus productos se pueden utilizar en casi cualquier industria de manera profesional, pero también son productos de uso doméstico. Exporta a cinco de los siete países centroamericanos y en El Salvador tiene una oficina de representación y un centro de distribución.

---

<sup>2</sup> Información mencionada en el capítulo anterior.



Productos Pennsylvania es otra empresa familiar. Se dedica a la elaboración de selladores de acrílico, silicones, poliuretanos, entre otros. Nació en 1949 y para 1990 comenzó sus exportaciones a Centro y Sudamérica.

Los productos de esta empresa también se pueden utilizar tanto de manera industrial como doméstica. En México es una de las empresas líderes en este segmento y con presencia exportadora respetable en los países centroamericanos.

En esta segunda muestra tenemos empresas muy diversas entre sí y representativas de los mismos sectores de la economía, tales como la construcción y la industria de los alimentos, en las cuales se observan dos grandes oportunidades de crecimiento y expansión para las empresas mexicanas.

Tenemos dos razones importantes para mencionar esto y es que, en primer lugar, al ser los países centroamericanos grandes exportadores de materias primas como alimentos, empresas mexicanas tienen el capital suficiente para exportar, crear centros de distribución e instalar plantas productoras en los países de la región.

En lo que se refiere a la construcción podemos decir que todos los países centroamericanos, sin excepción, tienen grandes carencias de infraestructura, que en algún momento tendrán que ser cubiertas. Parece que el momento ha llegado: Una constructora como ICA, con presencia desde hace décadas; IDEAL, con los recursos financieros para participar en cualquier proyecto de infraestructura, o bien constructoras más pequeñas que éstas, podrían tener presencia en los grandes proyectos de infraestructura centroamericanos.

En lo que se refiere a los suministros para la construcción, tenemos empresas medianas que están exportando a Centroamérica y que, inclusive, tienen centros de distribución en algún país de esos.

Una de las ideas del Plan Puebla Panamá era que empresas del sur de México crecieran hacia el sur del continente específicamente y así contribuyeran al desarrollo de México y al de los países vecinos.

Pero para que esta situación se dé, las empresas que quieran dar un salto hacia la región centro del continente, primero tiene que lograr cierta madurez local que les permita tener procesos industriales, de ventas y distribución eficientes para lograr el éxito en Centroamérica y en cualquier parte del mundo.

De las dos pequeñas muestras que presentamos, las empresas que tienen una presencia en algún país centroamericano, ya sea exportando sus productos o con alguna inversión en aquel país, medianas o grandes, familiares o con gobierno corporativo o públicas, ya tienen bastantes años de labor local. Su primer paso fue consolidarse de manera nacional para después crecer fuera de su país.

Las empresas que tienen presencia en Centroamérica no tienen a esta región como su principal mercado externo, ni siquiera las más pequeñas, como Pennsylvania e Industrias TUK, que tienen a Estados Unidos como su principal mercado de exportación.

Esto tiene una lógica: si Estados Unidos no fuese el principal mercado de exportación para las empresas mexicanas, México no dependería tanto en su comercio exterior con ese país.

Guatemala es el principal receptor de inversión mexicana en Centroamérica."Se estima que en ese país hay un gran número de firmas mexicanas con inversiones superiores a los 2,000 millones de dólares"<sup>3</sup>. La última inversión de gran peso fue la que realizó Grupo LALA, empresa dedicada a la producción de lácteos. Esta es la primera inversión que Grupo LALA hace en la región centroamericana, ya que hace unos años inició su expansión internacional en Estados Unidos. De hecho, esta información es tan

---

<sup>3</sup> El Semanario; Sección Negocios; 14 de mayo 2008; [www.elsemanario.com.mx](http://www.elsemanario.com.mx)

reciente que no aparece nada al respecto en la página de internet oficial de la empresa. La operación fue apenas anunciada el 14 de mayo del presente año.

Caso contrario a todo lo antes dicho está el de empresas centroamericanas que tienen inversiones en México o que exportan a México y que sus productos son primordiales en el consumo nacional.

Encontrar eso no es fácil, porque si bien existen bienes finales centroamericanos dentro del mercado mexicano, éstos aparecen de manera esporádica en las tiendas y no se refuerza la imagen de estos productos en el consumidor final mexicano.

Si no se logra tener una imagen que el consumidor mexicano reconozca, es difícil para los productos centroamericanos abrirse paso en el mercado mexicano. Según datos de la importaciones que realiza México provenientes de Centroamérica, existe un sinnúmero de productos de esa región que se venden en nuestro país, los cuales no tienen promoción alguna, a diferencia de Estados Unidos que promociona sus carnes de res y cerdo, o Europa sus vinos, por citar dos ejemplos.

Quizás esté consumiendo alimentos provenientes de Centroamérica, pero el consumidor mexicano no lo sabe.

Posicionar la imagen de un país como productor de algún bien no es fácil, pero los beneficios que se obtendrían en el caso de que los países centroamericanos se consolidaran en el mercado mexicano serían redituables para ambas partes, ya que permitiría aumentar las compras a la región, que son más baratas que las que se hacen a los Estados Unidos.

Un caso sería el de la carne, pues importarla de Centroamérica resultaría más barato para México que hacerlo a Estados Unidos.

## **Inversiones Centroamericanas en México**

Las inversiones centroamericanas en México son todavía más difíciles de encontrar. La presencia de empresas centroamericanas en nuestro país es casi nula.

En revistas y periódicos especializados en negocios o finanzas, difícilmente se pueden encontrar noticias sobre alguna empresa centroamericana que haya invertido en México. Normalmente las noticias se dan al contrario: cuando alguna empresa mexicana invierte en Centroamérica.

Lo anterior obedece a obvias razones: primero, porque es al país de origen al que le interesa dar a conocer lo que hacen los connacionales, y, segundo, el despliegue informativo que se le brinde en los medios es resultado de la demostración de poder que quiere dar la empresa, a su presencia en el ámbito de su industria y el prestigio que tiene en el país de origen y que quiere manejar en el exterior.

Si revisamos noticias en medios especializados de negocios y no se encuentran noticias de empresas centroamericanas que traen sus productos a nuestro país, se debe probablemente a que fuera de los grandes consorcios internacionales, en los medios informativos difícilmente se conoce el alcance y calidad de medianas o pequeñas empresas de esa región. Sólo se sabe de aquéllas que tienen fuertes alianzas con consorcios mexicanos.

Tal es el caso de una inversión significativa y de gran nivel que tuvo repercusión importante en medios informativos: el de la línea aérea hondureña TACA, que invirtió en partes iguales para la creación de una nueva empresa en asociación con dos importantes empresarios mexicanos: Emilio Azcárraga y Carlos Slim y el fondo de inversión Discovery Americas I para crear la línea aérea de bajo costo Volaris.

Lo importante de la inversión que hizo TACA en México no sólo es el dinero que invirtió, si no que se convirtió en el socio estratégico, toda vez que proporciona el *know how* y decide cómo se maneja y opera el negocio, pues tiene los conocimientos técnicos y la experiencia en el negocio aéreo.

Fuera de este caso no se tiene registro alguno de inversión de tal envergadura por parte de alguna empresa centroamericana en México.

Buscando en la Dirección General de Inversión Extranjera en México, se pueden encontrar datos de cómo los países centroamericanos a través de sus empresas sí realizan inversión directa en México. Lo único es que esa inversión no tiene la “gran importancia” puesto que los montos que realizan no son tan grandes. La inversión que en México se realiza por países se muestra en el siguiente cuadro:

<b>Países</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Belice	0.8	0.3	1.2	0.2	0.2	2.5	-0.9	0.1
Costa Rica	0.4	9.8	-1.3	4.7	2.2	18.3	7.7	4.7
El Salvador	0	0.5	1.4	0.7	0.1	0.4	0.2	0.1
Guatemala	0.4	1	6.9	4	4.1	4.8	1.4	0.4
Honduras	0	0	0	0.1	0.1	0.5	0.9	1.8
Nicaragua	0	0.1	0.1	0	0	0	0	0
Panamá	7.9	72.1	13.8	8.2	-10.2	26.2	36	28.1

*Cuadro 3 con datos de la Secretaría de Economía, en la dirección general de inversión extranjera.*

Aquí lo que parecería ser una sorpresa, es que Panamá es el país que más invierte en México, seguido de Costa Rica; también llama la atención que un país como Belice que a nivel comercial no representa mucho para México invierta más que Honduras, Nicaragua y El Salvador.

Los sectores donde invirtieron los países centroamericanos en los últimos siete años son: Agricultura, Industria Manufacturera, Construcción, Comercio, Transporte y Comunicaciones, Servicios Financieros e Inmobiliario y Servicios Comunes (restaurantes, hoteles, etc.).

De todas estas ramas de la economía, la que más recibió inversión fue la industria manufacturera; con un monto de 153.5 millones de dólares seguido por los Servicios Comunes con 74 millones de dólares.

Con estos datos nos podemos dar cuenta que, si bien las inversiones que las empresas centroamericanas realizan en México no son tan espectaculares y no son de un monto importante, sí invierten en México.

Los estados de la república mexicana donde principalmente invierten las empresas centroamericanas son el Distrito Federal, con 99 millones de dólares; Quintana Roo, 42 mdd; Estado de México, 23 mdd; Jalisco, 21 mdd; Querétaro, 18 mdd y Chihuahua con 17 millones de dólares<sup>4</sup>. En los demás estados no existe una inversión significativa

Es fundamental que las empresas mexicanas inviertan y orienten sus operaciones hacia Centroamérica, para que se dé una mayor vinculación entre las economías centroamericanas y la mexicana.

Pero también es importante que las empresas expandan sus operaciones a México, para consolidar una región económicamente fuerte. Esta vinculación haría que el desarrollo económico entre México y Centro América sea más fuerte. Por la razón, de que los beneficios económicos quedarían dentro de la misma región y no sólo en alguna de las partes involucradas.

Sólo así se podrá crear y consolidar el mercado entre México y Centroamérica.

---

<sup>4</sup> Con datos de la Dirección General de Inversión Extranjera, de la Secretaría de Economía, [www.economía.gob.mx](http://www.economía.gob.mx)

## CONCLUSIONES

Durante el tiempo que se llevó a cabo la investigación de ésta tesis, se realizaron varios cambios en las condiciones en las cuales se desarrollaban las relaciones comerciales entre México y los países centroamericanos.

En unos cuantos años los países centroamericanos negociaron en conjunto y firmaron un tratado de libre comercio con los Estados Unidos. Esto fue posible gracias al avance de la unión aduanera entre los países miembros del Mercado Común Centroamericano (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua); después del TLC con Estados Unidos, los países del MCCA están en negociaciones con la Unión Europea. El Mercado Común Centroamericano a través de su órgano ejecutivo la SIECA tiene un plan para continuar desarrollando la integración comercial centroamericana. Aquí se observa pues un mayor alcance en la apertura comercial.

La integración no contempla incluir a un país como México pero sin lugar a dudas es un avance que podría beneficiar a países que ya son socios comerciales de los países miembros del MCCA. Si el objetivo de Mercado Común de ayudar a las economías centroamericanas a consolidar un crecimiento económico se cumple podría llevar a un mejoramiento en los términos de intercambio entre México y Centro América.

México por otro lado en comparación con la década de los noventa disminuyo considerablemente el ritmo de sus negociaciones comerciales y se enfocó a fortalecerlas.

Aún así, a pesar de los diversos tratados comerciales firmados por el gobierno mexicano, los Estados Unidos siguen siendo el principal comprador para México; situación que es poco favorable para el país. Una muestra de lo poco favorable que es la dependencia comercial con los Estados Unidos, es la crisis actual. Pues aunque una recesión de la economía norteamericana sería

inevitable para cualquier país sufrir sus efectos, sí impacta de manera más profunda a un país como México, puesto que el 80% de sus exportaciones las hace con EUA.

La región Centroamericana sigue sin representar una parte importante del comercio internacional mexicano, a pesar de que se han puesto en marcha programas para incentivar a las economías regionales, como en un principio fue el Plan Puebla Panamá ahora llamado Proyecto Mesoamérica.

El ahora llamado Proyecto Mesoamérica es una buena idea, pero como toda buena idea tiene que llevarse a cabo, si no se puede aterrizar y si los planes que se tienen en este proyecto no se cumplen, entonces este proyecto sufrirá el mismo destino del Plan Puebla Panamá. Cuando es de vital importancia tener una política que ayude a incentivar a las economías de la región, de ahí la importancia de que este nuevo proyecto tenga éxito.

Una diversificación en el comercio internacional de México, sería ideal en momentos como los que actualmente vive la economía a nivel mundial; ayudaría a diversificar el riesgo, lo que a su vez, permitiría moderar el impacto de una disminución en la actividad económica norteamericana.

Una integración comercial y económica con Centro América tiene sólidos fundamentos en cuestiones que van más allá de un simple interés económico; como se mencionó en el capítulo 1, México siempre ha mostrado un papel muy activo en temas políticos y sociales dentro de la región centroamericana.

México comparte muchos problemas sociales, económicos y políticos como el desempleo, la migración (una gran parte de los migrantes centroamericanos que buscan ir a los Estados Unidos primero pasan por México; una parte de esos migrantes se quedan en territorio mexicano), el crimen organizado, el tráfico de personas; son problemas que se tienen con los países de Centro América. Y por tal razón se tienen que resolver en conjunto.



Esto es un punto de oportunidad para comenzar a ver soluciones y políticas públicas de largo plazo, que permitan dar los primeros pasos hacia un mercado más consolidado.

Una forma de resolver estos problemas compartidos es con un desarrollo económico que afecte de igual manera a todos los países involucrados. Una forma de acceder a este desarrollo económico es a través del comercio internacional como un primer paso fundamental.

Mientras no se tenga una voluntad de ver hacia el sur, este desarrollo no será posible. Las oportunidades de crecimiento económico existen y tienen que aprovecharse.

Las grandes empresas privadas mexicanas están invirtiendo en Centro América; lo han hecho desde hace varios años y lo siguen haciendo en la actualidad con la intención de ampliar sus mercados. También las medianas empresas mexicanas empiezan a exportar a los países centroamericanos, pero esto sólo debe ser el principio de un acercamiento comercial y económico de México a Centro América; que permita a los países involucrados alcanzar un mejor desarrollo económico a través de la consolidación de regiones comerciales. Las empresas centroamericanas también tienen que ampliar sus mercados hacia México, esto haría que los beneficios que tuvieran tanto las empresas mexicanas como las centroamericanas se quedaran en la región, aumentando la inversión que estas realicen.

Después de haber realizado la investigación concerniente a esta tesis podemos ver la situación actual de las relaciones comerciales entre México y Centro América.

Estas relaciones no están muy avanzadas a pesar de tener tratados de libre comercio con cinco de los siete países centroamericanos, ya que no se ha avanzado en ampliar esos tratados comerciales. Como noticia en la prensa mexicana se menciona que México buscaría concentrar en un sólo tratado de libre comercio, a todos los tratados comerciales que tiene con los diferentes

países centroamericanos. Esto se menciona sin que exista un pronunciamiento oficial por parte del gobierno mexicano.

Buscar una mayor integración económica es primordial para la consolidación de la región México-Centro América.

La situación actual del comercio México-Centro América es muy simple, México le exporta manufacturas, algunos bienes finales, además de algunas inversiones por parte de empresas mexicanas y Centro América le vende a México materias primas o bienes con una muy pequeña carga tecnológica. Con excepción de Costa Rica, los demás países centroamericanos mantienen un déficit comercial histórico con nuestro país, su tipo de economías les impide ofrecer bienes que ayuden a mitigar ese déficit comercial. Esto es aumentar el valor de sus exportaciones y mejorar los términos de intercambio.

Cuando se revisaron los términos de intercambio entre México Centro América tanto cualitativamente como cuantitativamente, se pudo observar que si bien hay un mayor dinamismo en el comercio, este es insuficiente para que se dé un intercambio comercial de mayor calidad entre los países investigados, las razones son varias que van desde el valor de lo que se comercia y la orientación que los diferentes países tienen en su comercio, por que vale la pena resaltar que tanto para México como para los países centroamericanos no se tienen como prioridad en cuanto al desarrollo de su comercio internacional.

Es ahí donde una mayor integración económica que incluya inversiones a gran escala, orientación a consolidar mercados y utilización de la mano de obra (el paso de migrantes por la frontera sur mexicana es tan importante como el que paso por la frontera sur norteamericana), por sólo citar algunos factores, permitirían crear condiciones económicas que en el mediano y largo plazo beneficien a todos los países involucrados.

La idea no es una colonización económica por parte de México, pero la idea es que México participe como motor de una región económica que les de beneficios a todos los involucrados, buscando un desarrollo económico sustentable.

México podría ser ese motor que ayude que se dé un crecimiento económico de calidad que ayude a la parte sur de México y que beneficie a todos los países centroamericanos sin excepción.

En la actualidad México no es un factor ni a nivel comercial, ni mucho menos un actor que influya de manera importante en el desarrollo económico de la región que conforman México-Centro América.

La experiencia de la Unión Europea nos demuestra que la integración es posible, pero que es un proceso difícil, largo y que debe de ser llevado a cabo de una manera inteligente. Aquí las condiciones son completamente diferentes pero existen factores que pueden ayudar si no a una integración si a una consolidación comercial.

Un mayor acercamiento comercial y económico debe de ser un proceso bien planeado, donde se ataquen puntos que le atañen a todos los involucrados, este proceso debe de ser gradual y consensado, para que los beneficios tengan la calidad que los países centroamericanos y México merecen.

Esperemos que las relaciones México Centro América mejoren con el tiempo y los líderes de la sociedad, políticos y empresarios ayuden ampliando su visión de las relaciones que se tienen con los países del sur, esto en el caso de México y un mejoramiento en la calidad de vida de sus habitantes a través del comercio internacional ya que teóricamente ese es su fin.

## **Bibliografía**

1. - Allen Mark; Exchange rates and trade balance adjustment in emerging market economics; FMI; October 2006
- 2.- Aspe Pedro; El Camino Mexicano de la Transformación Económica; FCE.
- 4.- Banco de México; Competitividad y crecimiento de la economía mexicana; noviembre 2006
- 5.- Banco de México y el Senado de la República; El crecimiento económico y la globalización; octubre 2003
- 6.- Banco de México; La Política monetaria en la coyuntura actual y para el desarrollo económico de largo plazo: retos y posibilidades; 1998
- 7.- Brokman Steven; Nations and Firms in the Global economy; an introduction to international economics and business; Cambridge University; 2006.
- 8.- Calderón Hinojosa, Felipe; Segundo Informe de Gobierno, septiembre 2008
- 9.- Castillo Zeledón, Mario; El Régimen de Libre Comercio en Centro América.
- 10.- De la Peza, Germán; México más allá del TLCAN, competitividad y diversificación de mercados; UAM-Azcapotzalco y Plaza y Valdez.
- 11.- Dornbusch Rudige; La Macroeconomía de una Economía Abierta; Antonio Bosch.
- 12.- Dussel, Enrique; Propuestas de Política para mejorar la competitividad y la diversificación de la industria maquiladoras de Honduras ante el CAFTA; CEPAL.
- 13.- Ekelund Robert; Historia de la Teoría Económica y de su Método; Mc Graw Hill.
- 14.- El Fortalecimiento de las relaciones de México con los países centroamericanos; Comercio Exterior, suplemento; Banco Nacional de Comercio Exterior.
- 15.- Varian, Hal R; Microeconomía Intermedia; Antonio Bosch.
- 16.- Gazol Antonio; Seminario Sobre Relaciones Centroamérica y México; CEMLA y Fundación Ford.
- 17.- Gazol Antonio; Bloques Económicos; UNAM
- 18.- Herrera, René; La Política de México hacia Centro América; Colegio de México.

- 19.- Hubbard Glenn; Money the Financial System and the economy; Addison Wesley
- 20.- Kruger, Anne; Trade and Employment in Developing Countries.
- 21.- Krugman Paul y Obstfeld Maurice; Economía Internacional, Teoría y Política; Pearson Addison Wesley.
- 22.- Moreno-Brid Juan Carlos, Pérez Esteban; Balanza de Pagos y Crecimiento en América Central, 1950-1996; revista de comercio exterior, 2000
- 23.- Misión a Centro América; Banco Nacional de Comercio Exterior.
- 24.- Ocegueda Juan Manuel: La hipótesis de crecimiento restringido por balanza de pagos; Investigación económica, núm. 232, abril-junio 2000.
- 25.- Odel John; Negotiations Trade; developing countries in the WTO and NAFTA; Cambridge University; 2006.
- 26.- Orrego Vicuña Francisco; Derecho Internacional Económico.
- 27.- Polak Jacques, Jacob; Economic Theory and Financial Policy.
- 28.- Porter Michael; The Competitive Advantage of Nations.
- 29.-Silva Verónica; Cooperación en Política de competencia y acuerdos comerciales en América Latina; CEPAL.

## **Sitios de Internet, Revistas, Periódicos y Bases de Datos**

Belice:

Gobierno de Belice: <http://www.governmentofbelize.gov.bz>

Estadísticas de Belice: <http://www.statisticsbelize.org.bz>

Costa Rica:

Ministerio de comercio exterior de CR: <http://www.comex.go.cr/>

El Salvador:

Gobierno de El Salvador: <http://www.elsalvador.gob.sv>

Ministerio de Economía: <http://www.minec.gob.sv/>

Banco Central de Reservas: <http://www.bcr.gob.sv>

Guatemala:

Gobierno de El Salvador: <http://www.elsalvador.gob.sv>

Ministerio de Economía: <http://www.minec.gob.sv/>

Banco Central de Reservas: <http://www.bcr.gob.sv>

Honduras:

Gobierno de Honduras: <http://www.gob.hn/>

Secretaría de Industria y Comercio: <http://www.sic.gob.hn>

Instituto Nacional de estadística: <http://www.ine-hn.org>

Banco Central de Honduras: <http://www.bch.hn>

Secretaría de Relaciones Exteriores: <http://www.sre.hn/integracionc.html>

Nicaragua:

Ministerio de Industria, fomento y comercio: <http://www.mific.gob.ni/ComExt>

Dirección General de Aduanas: <http://www.dga.gob.ni>

Mercado Común Centroamericano:

Secretaría de Integración centro americana: <http://www.sieca.org.gt>

Panamá:

Gobierno de Panamá: [www.presidencia.gob.pa](http://www.presidencia.gob.pa)

Ministerio de industria y comercio: <http://www.mici.gob.pa/negociaciones>

Contraloría General de la República: <http://www.contraloria.gob.pa/>

Periódico El Financiero

Revista Expansión

Revista electrónica Sentido Común

INEGI

Banco de México

International Financial Statistics (IFS)