

U n análisis del Tratado de Libre Comercio entre el Triángulo del Norte y México

Esteban Pérez
Ricardo Zapata
Enrique Cortés
Manuel Villalobos



NACIONES UNIDAS



Unidad de Comercio Internacional

México, D.F., octubre de 2001

Este documento fue preparado por los señores Esteban Pérez, Ricardo Zapata, Enrique Cortés y Manuel Villalobos de la Unidad de Comercio Internacional.

Las opiniones expresadas en este documento son de la exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/L.1605-P

LC/MEX/L.484

ISBN: 92-1-321908-3

ISSN 1680-8800

Copyright © Naciones Unidas, octubre de 2001. Todos los derechos reservados

Nº de venta: S.01.II.G.145

Impreso en Naciones Unidas

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	7
Introducción	9
I. Multilateralismo y regionalismo: el contexto de los acuerdos comerciales	11
II. Tuxtla I: El origen de los tratados de libre comercio entre México y Centroamérica	15
III. Características del Tratado entre México y El Triángulo del Norte	19
1. Objetivos	19
2. Separabilidad jurídica	20
3. Separación entre la parte industrial y la parte agrícola	23
4. Asimetría	25
5. Las exclusiones del tratado	28
IV. ¿Qué hemos aprendido de la evidencia sobre los tratados de libre comercio?. Los casos de Costa Rica y Nicaragua	29
V. Los flujos comerciales México-Triángulo del Norte	33
VI. La competitividad de los países del Triángulo del Norte en el mercado mexicano	37

1.	La ordenación de los principales productos de exportación de acuerdo con indicadores seleccionados.....	37
2.	El análisis de cuotas constantes de mercado para el universo de los principales productos vis-à-vis de los principales competidores	40
VII. Los mecanismos de compensación.....		47
Anexos		53
I.	Los productos principales del Triángulo del Norte y su ordenación.....	54
II.	Una comparación de la normativa de los tratados comerciales entre México y Centroamérica.....	58
Serie estudios y perspectivas: números publicados		63

Índice de cuadros

Cuadro 1	Restricciones de precios aplicados por Guatemala.....	20
Cuadro 2	Prohibiciones y restricciones a la importación de productos aplicados por México..	21
Cuadro 3	El Salvador: salvaguardia en forma de cuota	24
Cuadro 4	Distribución arancelaria en el rubro de agricultura	26
Cuadro 5	Distribución arancelaria en el rubro de industria	26
Cuadro 6	Distribución arancelaria en el rubro de la industria para México	27
Cuadro 7	Distribución arancelaria en el rubro de la agricultura para México	27
Cuadro 8	Importancia de los plazos de desgravación. Categoría de desgravación arancelaria y participación porcentual.....	28
Cuadro 9	Principales productos de exportación de Costa Rica y Nicaragua a México. Participación porcentual en la estructura de las exportaciones y de las importaciones mexicanas.....	30
Cuadro 10	Inversión extranjera directa en Costa Rica por origen, 1995-1999	31
Cuadro 11	Participación porcentual de los países centroamericanos en las importaciones mexicanas, 1990-2000	33
Cuadro 12	Asimetría en los flujos comerciales México-Triángulo del Norte. Participación porcentual en los totales	34
Cuadro 13	Estructura de exportación del Triángulo del Norte, 1990 y 1999	34
Cuadro 14	Triángulo del Norte: productos principales de exportación	38
Cuadro 15	El Salvador: productos principales de exportación	39
Cuadro 16	Guatemala: productos principales de exportación.....	40
Cuadro 17	Honduras: productos principales de exportación	41
Cuadro 18	Análisis de cuotas constantes de mercado para los productos principales de exportación del Triángulo del Norte a México, 1990-1998	43
Cuadro 19	Análisis de la descomposición del cambio a cuatro dígitos en efecto estructural de la demanda (EED), efecto global de la demanda (EGD) y efecto participación (EP).....	45
Cuadro 20	Análisis de la descomposición del cambio a seis dígitos en efecto estructural de la demanda (EED), efecto global de la demanda (EGD) y efecto participación (EP).....	45
Cuadro 21	Análisis de la descomposición del cambio a ocho dígitos en efecto estructural de la demanda (EED), efecto global de la demanda (EGD) y efecto participación (EP).....	46

Índice de recuadros

Recuadro 1	La agenda de los temas de negociación en la Conferencia de la OMC en Seattle (1999)	13
Recuadro 2	Tratados de libre comercio con México	16
Recuadro 3	Condiciones para la aplicación de la cláusula de salvaguardia México-Guatemala y México-Honduras	24
Recuadro 4	Clasificación de desgravación arancelaria	25
Recuadro 5	Descomposición de la convergencia del PIB por habitante	50

Índice de gráficos

Gráfico 1	Exportaciones e importaciones México-Costa Rica.....	32
Gráfico 2	Exportaciones e importaciones México-Nicaragua.....	32
Gráfico 3	Exportaciones e importaciones México-Triángulo del Norte	43
Gráfico 4	Déficit y tratados comerciales Centroamérica-México	49

Resumen

Luego de los procesos de ajuste de la década de los ochenta, Centroamérica inició una etapa de pacificación regional y liberalización comercial tendiente a integrarla en su esfera geográfica “natural” (América del Norte). Los esfuerzos de integración extrarregional avanzaron con el perfeccionamiento del arancel externo común, la ampliación de los beneficios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y la formalización de los tratados de libre comercio entre los países centroamericanos y México.

Los objetivos anunciados de estos tratados de libre comercio plantean aumentar el crecimiento económico de Centroamérica, aún poco dinámico en la década pasada, a través del desempeño exportador y la atracción de la inversión extranjera directa.

No obstante, la evidencia empírica que se desprende de los tratados que ya han entrado en vigor (Costa Rica-México en 1995 y Nicaragua-México en 1998) muestra que el intercambio comercial entre los países centroamericanos y México es aún muy reducido en términos relativos e indica una clara tendencia hacia la concentración de las empresas exportadoras y en los productos exportados. Esto denota un hecho obvio: estos tratados de libre comercio tienen escaso efecto en el desempeño del socio comercial principal, pero inciden en la composición de la oferta de los países centroamericanos. En este sentido, generan ganadores y perdedores. De manera más precisa, tienen un costo económico en términos de desempleo y posible desplazamiento de empresas y actividades productivas. Estos costos

deben tenerse en consideración conjuntamente con los beneficios para poder así diagnosticar la eficiencia y optimalidad de la apertura comercial.

Los resultados empíricos establecidos y la necesidad de reconocer los beneficios y costos asociados a los acuerdos comerciales obligan a realizar el análisis prospectivo del tratado comercial entre el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) y México, suscrito en el 2000 y que entró en vigor durante el primer semestre de 2001.

Este tratado ha generado grandes expectativas en determinados sectores de las poblaciones de los países que comprenden el Triángulo del Norte, a la vez que ha creado temores ligados a la desaparición de las pequeñas y microempresas que no estarían en condiciones de competir con México con el consiguiente deterioro de sectores productivos clave.

El desafío de los tratados de libre comercio y de la apertura comercial en general, así como de cualquier reforma que modifique determinados patrones de conducta, consiste en mostrar que sus beneficios son superiores a sus costos con el fin de legitimarlos ante la sociedad. A su vez, esto significa no sólo medirlos en términos de resultados económicos tales como el aumento del volumen de comercio y la atracción de flujos de inversión extranjera directa. También implica reconocer los costos asociados y poder generar mecanismos que permitan trasladar parte de los beneficios de los ganadores a los perdedores, sentando las bases para delinear políticas de transición de mediano y largo plazo que eviten las ganancias y pérdidas excesivas de los agentes económicos afectados por los cambios de rumbo en la política económica.

Este documento analiza el tratado de libre comercio entre el Triángulo del Norte y México, centrándose en la normativa comercial del tratado, la evidencia empírica que se desprende de los tratados de libre comercio México-Costa Rica y México-Nicaragua, y el grado de competitividad que evidencian las exportaciones del Triángulo del Norte hacia México.

Introducción

En Tuxtla Gutiérrez I, los presidentes de Centroamérica y México decidieron impulsar la integración económica de sus respectivos territorios mediante un acuerdo de complementación económica. Dicho acuerdo contemplaba diversas dimensiones pero, en definitiva, la comercial primó sobre las restantes.

Diversas circunstancias llevaron a la firma de acuerdos diferenciados, no obstante el deseo inicial de que Centroamérica firmara un acuerdo comercial con México como bloque regional. Entre 1995 y 2000, Costa Rica, Nicaragua y finalmente el Triángulo del Norte formalizaron tratados de libre comercio con México (véase el anexo). El tratado comercial entre México y el Triángulo del Norte entró en vigor en 2001.

La firma de estos tratados refleja la preocupación y necesidad de los países centroamericanos de insertarse en su “esfera natural” regional: América del Norte. En definitiva, el acceso al mercado mexicano es parte de una estrategia de ingreso al mercado norteamericano. No es de extrañar que los países hayan iniciado gestiones para regular su acceso al mercado canadiense.

De acuerdo con la teoría tradicional del comercio internacional, los acuerdos comerciales entre países con grados de desarrollo dispares deberían producir las mayores ganancias posibles como resultado de la dotación diferenciada de recursos. No obstante, se reconoce que la materialización de tal bienestar no se traduce en una distribución equitativa de los beneficios que genera el libre comercio. Se argumenta que el cabildeo de los grupos económicos o sociales

que podrían verse afectados negativamente por el libre comercio constituye el principal obstáculo a la materialización de los beneficios del libre comercio.¹

El argumento que presenta este documento va más allá de este tipo de consideraciones. Los tratados de libre comercio no son *per se* portadores de la bonanza económica porque, al igual que cualquier otra medida de política económica, tienen beneficios y costos. Por las estructuras económicas prevalecientes en países con niveles de desarrollo dispares, favorecen determinados sectores, mientras que a la vez perjudican a otros.

Más aún, la evidencia empírica disponible indica que los tratados de libre comercio pueden llevar fácilmente a una concentración en la exportación de productos, así como en las empresas exportadoras. Nicaragua, país en el cual 79% y 63% de las exportaciones a México se concentraron en el rubro cacahuets sin cáscara en 1998 y 1999, respectivamente, refleja esta situación mejor que ningún otro caso.

De este análisis empírico surge un abanico de interrogantes sobre la conveniencia y eficiencia de los tratados de libre comercio. Estos interrogantes toman como punto de referencia el volumen de flujos comerciales, los costos de oportunidad que conlleva la firma de tratados de libre comercio, los posibles escenarios de configuración de los tratados de libre comercio y de los patrones de especialización potencial que éstos implican. Más importante aún, un somero análisis de los tratados plantea una pregunta clave para cualquier hacedor de política económica: ¿qué tipo de medidas pueden evitar ganancias y pérdidas excesivas de los agentes económicos afectados por cambios de rumbo en la política económica?.

Este documento analiza, desde esta óptica, el tratado de libre comercio entre México y el Triángulo del Norte. El documento se divide en ocho apartados. Luego de la introducción, el capítulo I describe el contexto en el que se desarrolló este acuerdo centrándose en los vínculos actuales entre el multilateralismo y el regionalismo. El capítulo II describe brevemente la evolución histórica de las relaciones entre México y Centroamérica que desembocaron en la firma de los acuerdos de libre comercio. El capítulo III examina las características del tratado centrándose en los objetivos, la separabilidad jurídica del tratado, la asimetría y la lista negativa de productos. A su vez, la asimetría comprende el tratamiento diferenciado en el acceso a mercados de México y sus socios comerciales de menor desarrollo económico relativo. El capítulo IV presenta la evidencia empírica existente para flujos comerciales e inversión de los tratados de libre comercio entre Costa Rica-México y Nicaragua-México. El capítulo V se orienta al análisis de los flujos comerciales México-Triángulo del Norte. El VI examina la competitividad en el mercado mexicano de los principales productos de exportación del Triángulo del Norte, utilizando cinco indicadores (participación, importancia, orientación, dinamismo, eficiencia). Sobre la base de estos indicadores se realiza una ordenación de los productos que permite identificar los rubros potencialmente ganadores y perdedores. Este análisis viene complementado por la utilización de las cuotas constantes de mercado para un universo seleccionado de productos para Centroamérica, el Triángulo del Norte, Costa Rica y Nicaragua a cuatro, seis y ocho dígitos. El último capítulo (VII) presenta, a grandes rasgos, la posibilidad de crear mecanismos de compensación para equilibrar los sectores y actividades afectadas por los tratados de libre comercio y por los cambios que se producen en la conducción de la política económica.

¹ Véase al respecto, por ejemplo, Ray. D. (1998), *Development Economics*, Princeton University Press, New Jersey, pág. 733.

I. Multilateralismo y regionalismo: el contexto de los acuerdos comerciales

La interdependencia entre las economías es sin lugar a dudas cada vez mayor. Dos de los principales factores que han contribuido a esta tendencia son las disminuciones significativas de las barreras naturales y gubernamentales al comercio. La tecnología ha sido clave para la virtual erradicación del primer tipo de obstáculos al comercio, mientras que los acuerdos comerciales multilaterales han logrado la reducción significativa del segundo tipo.

En particular, la ronda de negociaciones comerciales multilaterales denominada Ronda Uruguay (1986-1993) ² involucró a 120 países e incluyó por primera vez en la historia del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) acuerdos importantes en materia de agricultura, textiles, estándares técnicos, valoración en aduanas y normativa *antidumping*. Entre los acuerdos logrados en la Ronda Uruguay se incluyó la carta para la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), sucesora del GATT, y nuevos procedimientos para la solución de controversias. Éstos debían de velar por la aplicación de las reglas acordadas en todas las rondas

² La Ronda Uruguay u Octava Ronda de negociaciones inició en Punta del Este (Uruguay) y concluyó en Ginebra (Suiza).

de negociaciones multilaterales.³ Luego de su creación, la OMC siguió adelante con negociaciones en las áreas de productos de información tecnológica, servicios de telecomunicaciones básicos y servicios financieros.

A la par del desarrollo de las negociaciones multilaterales proliferaron también los acuerdos regionales basados en concesiones preferenciales tendientes a formalizar vínculos económicos entre socios comerciales “naturales”. La importancia de estos acuerdos fue reconocida en el artículo XXIV del GATT, así como por el hecho de que la mayor parte de los países miembros de la OMC (en la actualidad son 136 países) pertenecen a la vez a uno o más acuerdos regionales. Entre 1980 y 1991 se notificaron 23 acuerdos preferenciales regionales al GATT y la OMC. Entre 1992 y 1999 esta cifra ascendió a 99. Al año 2001, la OMC registra 130 acuerdos regionales vigentes.

La importancia de los acuerdos regionales y el reconocimiento oficial de su legitimidad muestran que la localización geográfica es una variable determinante del intercambio comercial.⁴ Los países que forman parte de dichos acuerdos evidencian una tendencia a formar acuerdos comerciales que incluyan al mayor número posible de socios dentro de un área geográfica. De hecho, se ha planteado que el intercambio comercial en una región puede mejorar el bienestar mientras mayor sea su número de participantes.⁵ Así, se concibió la Asociación de Estados del Pacífico (APEC) y se configuraron las negociaciones que, en principio, tenderían a la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en el año 2005.

El fracaso de la última ronda multilateral celebrada en Seattle, Estados Unidos (diciembre de 1999), y que acabó sin acuerdo alguno sobre los temas pendientes de negociación, ha mostrado de manera más evidente aún la importancia de la variable geográfica para la negociación de los acuerdos comerciales.

Por una parte, Seattle demostró hasta qué punto las preocupaciones políticas del momento pueden influir y dominar las negociaciones comerciales multilaterales que buscan acuerdos cuyos resultados son más de mediano y largo plazo. Por otra parte, y más importante aún, pese a la faceta que mostró dicha ronda como un enfrentamiento entre países ricos y pobres, los debates más ásperos tuvieron lugar entre los países industrializados pertenecientes a distintas áreas geográficas (los Estados Unidos, Japón y la Unión Europea) en los temas de subsidios agrícolas, política de competencia, y normativa *antidumping*.⁶

³ Las rondas de negociaciones comerciales multilaterales previas a la de Uruguay tuvieron lugar en Ginebra, Suiza (1947); Anney, Francia (1949); Torquay, Reino Unido (1950); Ginebra, Suiza (1955-1956); Dillon, Estados Unidos (1960-1962); Estados Unidos, “Ronda Kennedy” (1964-1967); Tokio, Japón (1973-1979).

⁴ Véase Wall, H. (2001), “Have Regional Trade Blocs Diverted U.S. Exports?”, The Federal Reserve Bank of St. Louis, International Economic Trends, febrero y Krueger A. O. (1999), “Are Preferential Trading Agreements Trade-Liberalizing or Protectionist?”, Journal of Economic Perspectives, Vol. 13, No. 4, Fall, pp. 105-124, para el debate actual sobre los bloques comerciales. Véase, Scott, A. J. (2000) “Economic geography: the great half-century”, Cambridge Journal of Economics, Vol. 24, No. 4, julio, pp. 483-504, para un análisis sobre el papel de la variable geográfica en el análisis económico.

⁵ Véase Saxonhouse, G. (1995), “Trading Blocs and East Asia”, en Jaime de Melo & Arvind Panagariya, Eds., New Dimensions in Regional Integration, Cambridge University Press, Nueva York, pp. 388-416.

⁶ A este respecto, véase Schott, J. J. (2000), “Toward WTO 2000: A Seattle Odyssey”, Federal Reserve Bank of St. Louis Review, julio/agosto, Vol. 82, No. 4, pp.11-23.

Recuadro 1

LA AGENDA DE LOS TEMAS DE NEGOCIACIÓN EN LA CONFERENCIA DE LA OMC EN SEATTLE (1999)

La ronda de negociaciones de Seattle (1999) puso de relieve, tal y como se señaló anteriormente, la falta de acuerdo entre los países más desarrollados. Pero también planteó la brecha existente entre el supuesto bienestar que debería derivarse de la eliminación de restricciones al comercio internacional y las demandas sociales que imponen la inclusión de temas tales como la defensa de los derechos laborales o la protección del medio ambiente en la agenda de negociaciones comerciales. Estas demandas sociales se han canalizado hacia una corriente “antiglobalizadora” que reúne a diversos grupos de interés opuestos al proceso de apertura internacional y argumenta que puede agrandar las disparidades sociales y económicas entre los países y dentro de los mismos.

La conferencia de Seattle abordó tres grandes grupos de asuntos: los temas pendientes, los temas nuevos y los temas sociales. La primera categoría incluyó la agricultura, la pesca y los servicios. En la agricultura la agenda de negociación incluía la ampliación del acceso a mercados, las subvenciones agrícolas y el apoyo interno a la producción agrícola. Por su parte, el acceso a mercados se refería a la negociación referente a reducciones arancelarias y derechos consolidados, y el apoyo interno a la agricultura se planteaba reforzar o relajar las normas acordadas en la Ronda Uruguay con respecto a las medidas agregadas de apoyo. El tema más polémico dentro de la negociación agrícola resultó ser el de las subvenciones agrícolas que aplica la Unión Europea en contra del deseo de los Estados Unidos y Japón de desmantelar este tipo de ayuda.

Los temas nuevos comprendieron inversiones, contratación pública, biotecnología, competencia y comercio electrónico. En el tema de inversiones, los países industrializados (la Unión Europea y los Estados Unidos) actuaron conjuntamente para tratar de conseguir facilidades para la expansión de la participación del mercado de sus empresas en países menos desarrollados. Por el contrario, la competencia y la biotecnología fueron temas conflictivos. En materia de competencia, Japón solicitó la revisión de las medidas para combatir la competencia desleal que de hecho se daba en países más desarrollados como barrera no arancelaria al comercio internacional. En el tema biotecnológico se hizo referencia a las trabas que aplican los países más industrializados al comercio de bienes comestibles manipulados genéticamente.

Los temas sociales incluyeron la defensa de los derechos laborales, la ayuda a los países pobres y el medio ambiente. La defensa de los derechos laborales y del medio ambiente recibió el apoyo de Europa y los Estados Unidos. En este último tema se pensaba incluso incluir en el informe de la conferencia que la OMC reconoce la importancia del medio ambiente: “enlazar la liberalización comercial y el desarrollo sostenible con la protección del medio ambiente”. En este sentido, las negociaciones deberán tener en cuenta en todo momento la preservación del medio ambiente. El tema de ayuda a los países pobres fue más complicado y a su alrededor se centraron algunas de las protestas populares. Según algunos analistas fue percibido como una manera de desviar la atención del tema fundamental de la conferencia para los países menos desarrollados, es decir, el libre acceso al mercado de los países industrializados. En este tema no se llegó a ningún acuerdo definitivo.

Fuente: Federal Reserve Bank of St. Louis Review (2000), Vol. 82, No. 4. julio/agosto. El País, 6 de diciembre de 1999.

Un área regional podría de hecho conseguir lo que no pueden lograr los acuerdos comerciales multilaterales, ya que al formar parte de la misma región sus miembros pueden evitar la disparidad de intereses que caracterizó la reunión de Seattle. Las negociaciones económicas de Centroamérica y México, cuyo origen se remonta a la cumbre de Tuxtla (1991) y que se han

plasmado en la firma de tratados de libre comercio entre México-Costa Rica (1994), México-Nicaragua (1997) y México-Triángulo del Norte (2000), deben analizarse a la luz de esta afirmación.

Detrás de dicho intento de integración hay obviamente motivos políticos y sobre todo económicos. Entre los políticos no se puede negar, en el caso de la relación México-Triángulo del Norte, la participación de México en los procesos de paz centroamericanos. Entre los motivos económicos hay que destacar, en primer lugar, un crecimiento poco dinámico de las economías centroamericanas. Pese a la consolidación de sus procesos de paz, estos países no han logrado durante la década de los noventa sobrepasar las tasas de crecimiento de décadas anteriores, lo cual cuestiona seriamente su capacidad y la de los modelos económicos adoptados para mejorar el bienestar de la población. También hay que notar que el proceso de integración centroamericano ha sido esencialmente uno de consolidación de estrategias de apertura hacia afuera, tal como lo atestigua la concentración de los esfuerzos de integración en la fijación de los parámetros que conforman el arancel externo común. Finalmente, el futuro económico de los países centroamericanos se enfrenta a retos importantes entre los que destacan el cumplimiento de los plazos para la desgravación contemplada en el acuerdo multifibras, la incorporación de China a la OMC y el final del “período de gracia” de aplicación de los subsidios a la exportación para los regímenes de zonas francas.

II. Tuxtla I: El origen de los tratados de libre comercio entre México y Centroamérica

El origen de las negociaciones entre los países centroamericanos y México para determinar los parámetros y fijar objetivos para el establecimiento de acuerdos que permitieran incrementar el proceso de liberalización de sus economías se remonta formalmente al Acta y Declaración de Tuxtla Gutiérrez, México (Tuxtla I, 1991).

En dicha reunión se estableció un acuerdo de complementación económica asimétrica que incluía siete programas de cooperación económica (liberalización comercial, cooperación financiera, desarrollo de la oferta exportable centroamericana, cooperación en el sector primario, abastecimiento energético, fomento de las inversiones, y capacitación y cooperación técnica). En la práctica se otorgó prioridad al aspecto comercial y se contempló la participación y acción conjuntas de los países centroamericanos en dicho acuerdo.

Los esfuerzos para alcanzar la agenda acordada en la reunión de Tuxtla I se vieron interrumpidos por los problemas económicos que enfrentó México a fines de 1994. Suspendidas las negociaciones conjuntas, los países centroamericanos continuaron adelante en las negociaciones de manera independiente.

En abril de 1994 Costa Rica y México suscribieron bilateralmente el Tratado de Libre Comercio entre ambas naciones, que entró en vigor el 1 de enero de 1995. Según la Secretaría de Economía de México, es el tratado más completo que se había negociado en América Latina hasta entonces, ya que incorporó “un conjunto de reglas que dan transparencia y seguridad a los sectores productivos y que promueven el comercio de bienes y servicios, darán protección a los sectores industriales, marcas y derechos de autor facilitando las inversiones en ambos países”.⁷ Mediante el tratado, Costa Rica desgravaría de manera inmediata el 70% de las importaciones procedentes de México, mientras que el 20% se desgravaría en 5 años y el 10% restante en 10 años. Por su parte, México eliminaría de manera inmediata los aranceles para el 75% de las importaciones procedentes de Costa Rica; el 15% se desgravaría en 5 años, y el 10% restante en 10 años.

Paralelamente a estos acontecimientos, entre 1996 y 1997 se retomaron las negociaciones entre México y Nicaragua que habían comenzado en 1993. Éstas incluyeron 10 rondas técnicas de negociación, cuatro reuniones de coordinadores, tres reuniones de viceministros y dos reuniones de ministros. El proceso de negociación concluyó el 18 de septiembre de 1997 y se firmó el 18 de diciembre en 1997 (Managua, Nicaragua). El Tratado de Libre Comercio entró en vigor el 1 de enero de 1998.

México y el Triángulo del Norte decidieron reanudar sus negociaciones comerciales luego de la Reunión de Tuxtla II (San José, Costa Rica, febrero de 1996). En el transcurso de 1998 los Presidentes de Guatemala, Honduras, El Salvador y México manifestaron su interés por finalizar las negociaciones comerciales, en la reunión de presidentes de Tuxtla III (julio de 1998, San Salvador, El Salvador).

Finalmente, después de celebrar 18 rondas de negociaciones entre México y el Triángulo del Norte, éstas concluyeron el 10 de mayo de 2000 y se firmó el Tratado de Libre Comercio el 19 de junio, ratificado por los poderes legislativos de Guatemala y El Salvador en noviembre y diciembre, respectivamente. Por su parte, Honduras postergó la ratificación hasta febrero de 2001 debido a preocupaciones de sectores industriales. Finalmente, el tratado entró en vigencia en marzo para El Salvador y Guatemala, y en junio para Honduras (véase el recuadro 2).

Recuadro 2
TRATADOS DE LIBRE COMERCIO CON MÉXICO

País	Firma del tratado	Entrada en vigor
Costa Rica	5 de abril de 1994	1 de enero de 1995
Nicaragua	18 de diciembre de 1997	1 de julio de 1998
Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala, Honduras)	19 de junio de 2000	marzo y abril de 2001 a/

a/ En Guatemala y El Salvador entró en vigor en marzo, y en Honduras en el mes de junio.

Los tratados comerciales de México con Centroamérica son similares en su estructura y en su contenido. Se componen de entre 19 y 21 capítulos que su vez se agrupan en 9 o 10 partes. Por lo general constan de los siguientes temas: aspectos generales, comercio de bienes, comercio de servicios, barreras técnicas al comercio, compras del sector público, inversión, propiedad intelectual, disposiciones administrativas, solución de controversias y otras disposiciones. Cabe

⁷ Secretaría de Economía de México (2001), Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica.

destacar, no obstante, que en el caso de Costa Rica no se incluyeron los servicios financieros como parte de la negociación comercial, mientras que en el caso del Triángulo del Norte no se incorporaron las compras del sector público (véase el anexo para un resumen del contenido normativo de los tres tratados comerciales por capítulos). Además, en este último se hizo una división en la parte arancelaria entre los productos industriales y los agrícolas. El capítulo siguiente detalla las características específicas del tratado de libre comercio entre el Triángulo del Norte y México.

III. Características del Tratado entre México y El Triángulo del Norte

En este apartado se distinguen cinco aspectos que constituyen las características del tratado de libre comercio México-Triángulo del Norte: a) los objetivos del tratado; b) la separabilidad jurídica respecto de la lista de excepciones a la libre circulación de mercancías; c) la separación entre la parte industrial y la agrícola; d) la asimetría, y e) las exclusiones del tratado.

1. Objetivos

El tratado tiene tres objetivos, básicos: a) la expansión y diversificación del comercio; b) el fomento de la inversión extranjera directa, y c) la eliminación de barreras a la libre circulación de bienes y servicios y al movimiento de capitales y personas de negocios.

Para cumplir dichos objetivos, el tratado especifica que cada parte otorgará trato nacional a los bienes de la otra (artículo III del GATT). También establece que se podrán mantener prohibiciones, restricciones y aranceles sobre la importación de bienes excluidos del tratado según la normativa de la OMC y que ninguna parte podrá aumentar los aranceles o adoptar nuevos gravámenes sobre bienes incluidos originalmente en el programa de desgravación arancelaria.

En la misma tónica, se afirma que ninguna parte podrá adoptar o mantener prohibiciones o restricciones a la importación o exportación de cualquier bien de otra parte. Las prohibiciones o restricciones incluyen, entre otras: a) restricciones cuantitativas;

b) precios o valores mínimos; c) limitaciones voluntarias a la exportación, y d) otorgamiento de licencias de importación con la condición de que el importador adquiriera producción nacional o tenga que exportar, o con la condición de que el bien importado incluya cierto porcentaje de contenido de la parte importadora.

2. Separabilidad jurídica

En el tratado la normativa comercial se aplica, en su mayoría, por igual a todos los países del Triángulo del Norte. No obstante, existen en algunos capítulos tratamientos diferenciados para las relaciones bilaterales México-El Salvador, México-Guatemala y México-Honduras. Es en este sentido que se puede hablar de un tratado comercial jurídicamente separable para cada socio comercial centroamericano.⁸ En este apartado se describe el trato diferenciado por país respecto de la lista de excepciones a la libre circulación de mercancías.

a) El Salvador

Este país puede adoptar prohibiciones o restricciones a la importación de llantas usadas y recauchadas comprendidas en la partida arancelaria 40.12; vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres usados comprendidos en el capítulo 87; artículos de prendería comprendidos en las partidas arancelarias 63.09 y 63.10; sacos y talegas usados para envasar clasificados en la partida 63.09 y 63.10.

b) Guatemala

Guatemala podrá adoptar o mantener requisitos de precios de importación a la importación de bienes descritos en los capítulos 63 y 87 (véase el cuadro 1).

Cuadro 1
RESTRICCIONES DE PRECIOS APLICADOS POR GUATEMALA

Fracción arancelaria	Descripción
6309	Artículos de prendería
8701	Tractores
8702	Vehículos automóviles para transporte de 10 o más personas, incluido el conductor
8703	Coches de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas, incluidos los vehículos del tipo familiar y los de carreras
8704	Vehículos automóviles para transporte de mercancías
8705	Vehículos automóviles para usos especiales, excepto los concebidos principalmente para transporte de personas o mercancías
8709	Carretillas automóvil sin dispositivo de elevación del tipo de las utilizadas en fábrica, almacenes, puertos o aeropuertos para transporte de mercancía a corta distancia; carretillas tractor del tipo de las utilizadas en estaciones ferroviarias
8711	Motocicletas y triciclos a motor (incluidos los también a pedales) y velocípedos equipados con motor auxiliar, con sidecar o sin él; sidecares

Fuente: Texto del tratado de libre comercio México-Triángulo del Norte.

⁸ Esto ha llevado a afirmar que de hecho no existe un tratado entre México y el Triángulo del Norte como tal, sino que hay tres tratados comerciales distintos: México-El Salvador, México-Guatemala y México-Honduras.

c) Honduras

El tratado establece que Honduras puede adoptar prohibiciones o restricciones a la importación de madera, llantas usadas y recauchutadas comprendidas en la partida arancelaria 40.12; vehículos, automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres usados comprendidos en el capítulo 87; artículos de prendería usados comprendidos en las partidas arancelarias 63.09 y 63.10; sacos y talegas usados para envasar, clasificados en la subpartida arancelaria 6305.10; y los electrodomésticos comprendidos en las partidas arancelarias 84.18, 84.50, 84.51 y 85.1666000.

d) México

México puede optar por mantener prohibiciones o restricciones a la importación de algunos bienes incluidos en los capítulos 84, 87 y 27. (Véase el cuadro 2.)

Cuadro 2
PROHIBICIONES Y RESTRICCIONES A LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS APLICADOS POR MÉXICO

Fracción arancelaria	Descripción
840734	De cilindrada superior a 1 000 cm ³
841311	Bombas para distribución de carburantes o lubricantes, del tipo de las utilizadas en las gasolineras, estaciones de servicio o garajes
841340	Bombas para hormigón
842612	Pórticos móviles sobre neumáticos y carretillas puente
842619	Los demás
842630	Grúas sobre pórticos
842641	Sobre neumáticos
842649	Los demás
842691	Proyectados para montarlos en un vehículo de carretera
842699	Los demás
842710	Carretillas autopropulsadas con motor eléctrico
842720	Las demás carretillas autopropulsadas
842840	Escaleras mecánicas y pasillos móviles
842890	Las demás máquinas y aparatos
842911	De orugas
842919	Las demás
842920	Niveladoras
842930	Traíllas (<i>scrapers</i>)
842940	Apisonadoras y rodillos apisonadores
842951	Cargadoras y palas cargadoras de carga frontal
842952	Máquinas cuya superestructura pueda girar 360 grados
842959	Los demás
843031	Autopropulsadas
843039	Los demás
843041	Autopropulsadas
843049	Los demás
843050	Las demás máquinas y aparatos autopropulsados
843061	Máquinas y aparatos para apisonar o compactar
843062	Escarificadoras
843069	Los demás
845210	Máquinas de coser domésticas
845221	Unidades automáticas
845229	Los demás

Cuadro 2 (continuación)

Fracción arancelaria	Descripción
845290	Las demás partes para máquinas de coser
847110	Máquinas automáticas para procesamiento de dato, analógicas o híbridas
847120	Máquinas automáticas para procesamiento de datos, numéricas o digitales, que lleven en un gabinete común, por lo menos, una unidad central de procesamiento, una unidad de entrada y una de salida, estén o no combinadas o asociadas
847191	Unidades de procesamiento numéricas o digitales, aunque se presenten con el resto de un sistema, incluso con uno o dos tipos de unidades siguientes en un mismo gabinete: unidad de memoria, unidad de entrada y unidad de salida
847192	Unidades de entrada o de salida, aunque lleven unidades de memoria en un mismo gabinete, incluso presentadas con el resto del sistema
847193	Unidades de memoria, incluso presentadas con el resto del sistema
847199	Las demás
847420	Máquinas y aparatos para quebrantar, triturar, moler o pulverizar
847439	Los demás
847480	Las demás máquinas y aparatos
847510	Máquinas para montar lámparas, tubos o válvulas eléctricos o electrónicos o lámparas de destello, que tengan la envoltura de vidrio
847710	Máquinas para moldear por inyección
870130	Tractores de orugas
870190	Los demás
871110	Con motor de émbolo o pistón alternativo de cilindrada inferior o igual a 50 cm ³
871120	Con motor de embolo o pistón alternativo de cilindrada superior a 50 cm ³ pero inferior a 250 cm ³
871130	Con motor de embolo o pistón alternativo de cilindrada superior a 250 cm ³ pero igual a 500 cm ³
871140	Con motor de embolo o pistón alternativo de cilindrada superior a 500 cm ³ pero inferior o igual a 800 cm ³
871190	Los demás
871200	Bicicletas y demás ciclos sin motor
871610	Remolques y semirremolques para vivienda o para acampar, del tipo caravana
871631	Cisternas
871639	Los demás
871640	Los demás remolques y semirremolques
871680	Los demás vehículos
2707	Aceites y demás productos de la destilación de los alquitranes de la hulla de alta temperatura; productos análogos en los que los constituyentes aromáticos predominen en peso sobre los no aromáticos
2709	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos
2710	Aceites de petróleo o de minerales bituminosos, excepto los aceites crudos; preparaciones no expresadas ni comprendidas en otra parte, con un contenido de aceites de petróleo o de minerales bituminosos, en peso, superior o igual al 70% y en las que estos aceites constituyen el elemento base
2711	Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos
2712	Vaselina, parafina, cera de petróleo microcristalina, <i>slack wax</i> , ozoquerita, cera de lignito, cera de turba y demás ceras minerales y productos similares obtenidos por síntesis o por otros procedimientos, incluso coloreados
2713	Coque de petróleo, betún de petróleo y demás residuos de los aceites de petróleo o de minerales bituminosos
2714	Betunes y asfaltos naturales; pizarras y arenas bituminosas; asfaltitas y rocas asfálticas
2901.10	Hidrocarburos acíclicos saturados
8407.34	Motores de embolo (pistón) alternativo del tipo de los utilizados para la propulsión de vehículos del capítulo 87, de cilindrada superior a 1 000 cm ³
8701.20	Tractores de carretera para semirremolques
8702	Vehículos automóviles para el transporte de 10 o más personas
8703	Coches de turismo y demás vehículos automóviles proyectados principalmente para el transporte de personas (excepto los de la partida 8702), incluidos los vehículos del tipo familiar y los de carreras

Cuadro 2 (conclusión)

Fracción arancelaria	Descripción
8704	Vehículos automóbiles para el transporte de mercancías
8705.20	Camiones automóbiles para sondos o perforaciones
8705.40	Camiones hormigonera
8706	Chasis de vehículos automóbiles de las partidas 8701 a 8705, equipado con motor

Fuente: Texto del tratado de libre comercio México-Triángulo del Norte.

Además el tratado permite a México mantener hasta el 1 de enero del año 2006 las disposiciones del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz (11 de diciembre de 1999) y de cualquier modificación o prórroga que éste pudiera tener.

3. Separación entre la parte industrial y la parte agrícola

En el tema de acceso a mercados se acordó separar las negociaciones de bienes agropecuarios e industriales.

En el capítulo dedicado al sector agropecuario se prohíben las medidas no arancelarias. Se permiten, no obstante, ayudas internas a la agricultura, aunque se reconoce que éstas pueden “distorsionar el comercio y afectar la producción”. Por esta razón se recomienda que las medidas de ayuda interna tengan efectos distorsionadores inexistentes o mínimos y que estén en conformidad con el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC. También se especifica que a partir del quinto año de la puesta en vigor del tratado, ninguna parte podrá mantener subsidios a la exportación sobre bienes agropecuarios. Por último se permite la aplicación de una salvaguardia agrícola especial.

El objetivo de esta cláusula es impedir que las importaciones procedentes de un país en particular causen daño a la producción agrícola y agroindustrial de otro socio comercial. Estas cláusulas se negociaron de manera bilateral (El Salvador-México; Guatemala-México; Honduras-México).

El Salvador podrá adoptar o mantener una salvaguardia agrícola espacial (SAE) en forma de cuota (véase el cuadro 3 para la lista de bienes). La tasa arancelaria aplicada a las importaciones cubiertas con cuota será la resultante de aplicar el Programa de Desgravación Arancelaria. La tasa arancelaria aplicada a las importaciones que excedan la cuota será la menor entre la tasa base y la tasa de nación más favorecida. La salvaguardia seguirá el principio de “primero en tiempo, primero en derecho”.

En el caso de la relación comercial entre México y Guatemala y México y Honduras se contempla la aplicación de cláusulas de salvaguardia a partir del segundo año, condicionadas al cumplimiento de tres requisitos simultáneos (véase el recuadro 3). La cláusula de salvaguardia consistirá en un aumento del arancel resultante de aplicar el programa de desgravación arancelaria al arancel menor entre la nación menos favorecida (NMF) vigente al momento de la importación y la tasa base indicada para dicho bien en el Programa de Desgravación Arancelaria. Ésta tendrá una duración de 12 meses prorrogables por 12 meses más, y transcurridos 24 meses, por 12 meses adicionales.

Cuadro 3
EL SALVADOR: SALVAGUARDIA EN FORMA DE CUOTA

Producto	Cuota	Crecimiento de la cuota
Tocino entreverado de panza y sus trozos	40	5
Cebollas	8 000	5
Aguacate	9 883	5
Harina de trigo	120	5
De bovino	100	5
De aves	220	10
De porcino	40	5
Otros	340	10
Mezclas	80	5
Jamones	180	10
Mezclas	40	5
Que contengan huevo	40	5
Las demás	260	10
Pastas alimenticias	40	5
Las demás pastas alimenticias	332	10
Galletas dulces	700	10

Fuente: Tratado de libre comercio México-Triángulo del Norte.

Recuadro 3
CONDICIONES PARA LA APLICACIÓN DE LA CLÁUSULA DE SALVAGUARDIA
MÉXICO-GUATEMALA Y MÉXICO-HONDURAS

- a) Que el volumen de importaciones de un bien proveniente de México tenga una participación promedio ponderada en las importaciones totales de Guatemala de ese bien en los últimos tres años superior a la pactada (en el caso de Honduras dicha participación se fija en 30% y en el de México en 3%).
- b) Que las importaciones de Guatemala u Honduras (México) procedentes de México (del mundo) sobrepasen el 10% de su tasa de crecimiento promedio anual de los últimos tres años.
- c) Que la tasa de crecimiento promedio anual de los últimos tres años de las importaciones de Guatemala u Honduras procedentes de México (del mundo) en dicho bien sea superior al 5%.

Fuente: Tratado de Libre Comercio entre México y el Triángulo del Norte, 2000.

La normativa con respecto al sector industrial se planteó inicialmente como un capítulo aparte. No obstante, en el texto final no aparece un capítulo dedicado a la parte industrial, sino que más bien la normativa legal se extiende o se especifica en un conjunto de medidas. En particular, se otorga tratamiento nacional a los bienes importados del resto de los socios comerciales; se mantienen los programas de regímenes especiales de fomento al sector exportador; se aplica el código de valoración aduanera y se prohíben las barreras no arancelarias al comercio.

4. Asimetría

El trato asimétrico parte del reconocimiento de niveles de desarrollo dispares entre ambos socios comerciales. Se trata de ampliar las facilidades de los países menos desarrollados para acceder a los mercados del país con el mayor nivel de desarrollo a través de calendarios de desgravación menos restrictivos. Esto incluye no sólo menores velocidades de desgravación, sino también plazos más largos de desgravación para los países del Triángulo del Norte y períodos de gracia en la desgravación de las tasas base.

El tratado México-Triángulo del Norte contempla 12 tipos de desgravaciones arancelarias que abarcan desde la categoría que incluye los bienes cuya desgravación se produce de manera inmediata (categoría A) hasta aquellos para los cuales se contempla una desgravación progresiva en 12 disminuciones anuales (categoría C12) (véase el recuadro 4). Las disminuciones arancelarias se realizan sobre la tasa base que indica el arancel aduanero a partir del cual se inicia la desgravación arancelaria para aranceles ad valorem, siendo eliminados los aranceles específicos.

Recuadro 4
CLASIFICACIÓN DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA

Clasificación de desgravación arancelaria	Significado
A	Desgravación inmediata.
B2	Los aranceles aduaneros aplicables a los bienes originarios comprendidos en dicha categoría se eliminarán de manera inmediata.
B3	Los aranceles aduaneros aplicables a los bienes originarios comprendidos en dicha categoría se eliminarán en tres cortes anuales iguales a partir del primer día del tercer año de vigencia del tratado.
B4	Los aranceles aduaneros aplicables a los bienes originarios comprendidos en dicha categoría se eliminarán en cuatro cortes anuales iguales a partir del primer día del cuarto año de vigencia del tratado.
B5	Los aranceles aduaneros aplicables a los bienes originarios comprendidos en dicha categoría se eliminarán en cinco cortes anuales iguales a partir del primer día del quinto año de vigencia del tratado.
B6	Los aranceles aduaneros aplicables a los bienes originarios comprendidos en dicha categoría se eliminarán en seis cortes anuales iguales a partir del primer día del sexto año de vigencia del tratado.
B7	Los aranceles aduaneros aplicables a los bienes originarios comprendidos en dicha categoría se eliminarán en siete cortes anuales iguales a partir del primer día del séptimo año de vigencia del tratado.
C8	Los aranceles aduaneros aplicables a los bienes originarios comprendidos en dicha categoría se eliminarán en ocho cortes anuales iguales a partir del primer día del octavo año de vigencia del tratado.
C9	Los aranceles aduaneros aplicables a los bienes originarios comprendidos en dicha categoría se eliminarán en nueve cortes anuales iguales a partir del primer día del noveno año de vigencia del tratado.
C10	Los aranceles aduaneros aplicables a los bienes originarios comprendidos en dicha categoría se eliminarán en 10 cortes anuales iguales a partir del primer día del décimo año de vigencia del tratado.
C11	Los aranceles aduaneros aplicables a los bienes originarios comprendidos en dicha categoría se eliminarán en 11 cortes anuales iguales a partir del primer día del decimoprimer año de vigencia del tratado.
C12	Los aranceles aduaneros aplicables a los bienes originarios comprendidos en dicha categoría se eliminarán en 12 cortes anuales iguales a partir del primer día del duodécimo año de vigencia del tratado.

Fuente: Tratado de libre comercio México-Triángulo del Norte.

La asimetría consiste en la manera de aplicación de estos aranceles. Así, en el sector agrícola El Salvador y Honduras otorgan, a partir de la firma del tratado de libre comercio, una tasa arancelaria de 0% con aplicación inmediata al 32% del universo arancelario y México permite el acceso inmediato con arancel 0%, en promedio, a un porcentaje similar (32%) del total de los productos agrícolas procedentes del Triángulo del Norte (véanse los cuadros 4 a 7).

Por el contrario, México concentra en los rubros industriales el grueso de las preferencias arancelarias. México permite el acceso libre al 76% de los productos industriales procedentes del Triángulo del Norte. En promedio, el Triángulo del Norte permite el acceso inmediato con tasa arancelaria 0%, en promedio, al 59% de los productos industriales (véanse de nuevo los cuadros 4 a 7). También hay que tener en cuenta que los períodos de desgravación para los países del Triángulo del Norte son, en general, mayores que los de México. (Véase el cuadro 8.)

Cuadro 4
DISTRIBUCIÓN ARANCELARIA EN EL RUBRO DE AGRICULTURA

Categoría	Triángulo del Norte					
	El Salvador	Porcentajes	Honduras	Porcentajes	Guatemala	Porcentajes
1/	3	0.3128	1	0.1053	10	1.0482
A	311	32.4296	312	32.8421	322	33.7526
B3	2	0.2105	2	0.2096
B4	4	0.4171	4	0.4211	4	0.4193
B5	6	0.6257	9	0.9474	10	1.0482
B6	1	0.1053
B7	131	13.6601	150	15.7895	147	15.4088
C9	1	0.1053	1	0.1048
C10	7	0.7299	14	1.4737	10	1.0482
C11	304	31.6997	274	28.8421	264	27.6730
C12	32	3.3368	34	3.5789	40	4.1929
C12 1/	1	0.1043
EXCL	160	16.6840	148	15.5789	144	15.0943
Total	959	100.0000	950	100.0000	954	100.0000

Fuente: Anexo Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte.

Cuadro 5
DISTRIBUCIÓN ARANCELARIA EN EL RUBRO DE INDUSTRIA

Categoría	Triángulo del Norte					
	El Salvador	Porcentajes	Honduras	Porcentajes	Guatemala	Porcentajes
1/	33	0.6591	19	0.381	19	0.3776
A	2 973	59.3769	2 883	57.857	2 949	58.6049
B2	20	0.3994	20	0.401	20	0.3975
B3	2	0.0399	2	0.040	3	0.0596
B4	2	0.0397
B5	786	15.6980	314	6.301	783	15.5604
B6	4	0.0799	4	0.080	4	0.0795
B7	293	5.8518	4	0.080	296	5.8824
C8	123	2.4566	87	1.746	93	1.8482
C10	705	14.0803	678	13.606	740	14.7059
C11	21	0.4194	15	0.301	25	0.4968
EXCL	47	0.9387	957	19.205	98	1.9475
Total	5 007	100.0000	4 983	100.0000	5 032	100.0000

Fuente: Anexo Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte.

Cuadro 6

DISTRIBUCIÓN ARANCELARIA EN EL RUBRO DE LA INDUSTRIA PARA MÉXICO

Categoría	No. total en la lista					
	Guatemala	Porcentajes	Honduras	Porcentajes	El Salvador	Porcentajes
1/	26	0.2490	26	0.2508	55	0.5278
A	8 038	76.9850	7 322	70.6348	8 054	77.2937
B2	69	0.6609	69	0.6656	69	0.6622
B3	978	9.3669	498	4.8042	933	8.9539
B4	7	0.0670	7	0.0675	7	0.0672
B5	234	2.2412	293	2.8265	399	3.8292
B7	958	9.1754	800	7.7175	796	7.6392
C10	32	0.3065	32	0.3087	32	0.3071
EXCL	86	0.8237	1 306	12.5989	62	0.5950
PROH	13	0.1245	13	0.1254	13	0.1248
Total	10 441	100.0000	10 366	100.0000	10 420	100.0000

Fuente: Anexo Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte.

Cuadro 7

DISTRIBUCIÓN ARANCELARIA EN EL RUBRO DE LA AGRICULTURA PARA MÉXICO

Categoría	No. total en la lista					
	Guatemala	Porcentajes	Honduras	Porcentajes	El Salvador	Porcentajes
1/	12	1.1060	1	0.0923	1	0.0918
A	345	31.7972	355	32.7793	340	31.2213
B3	10	0.9217	9	0.8310	6	0.5510
B4	131	12.0737	135	12.4654	117	10.7438
B4 1/	1	0.0923
B5	26	2.3963	21	1.9391	26	2.3875
B6	17	1.5668	17	1.5697	12	1.1019
B7	10	0.9217	10	0.9234	7	0.6428
C8	17	1.5668	19	1.7544	13	1.1938
C8 1/	1	0.0918
C9	331	30.5069	331	30.5633	368	33.7925
C10	30	2.7650	26	2.4007	24	2.2039
EXCL	156	14.3779	158	14.5891	174	15.9780
Total	1 085	100.0000	1 083	100.0000	1 089	100.0000

Fuente: Anexo Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte.

Cuadro 8
IMPORTANCIA DE LOS PLAZOS DE DESGRAVACIÓN. CATEGORÍA DE DESGRAVACIÓN
ARANCELARIA Y PARTICIPACIÓN PORCENTUAL
(En porcentaje)

Triángulo del Norte					
El Salvador		Guatemala		Honduras	
Agricultura	Industria	Agricultura	Industria	Agricultura	Industria
A(32)	A(59)	A(34)	A(59)	A(32)	A(58)
C11(31)	B5(16)	C11(28)	B5(16)	C11(29)	C10(13)
B7(14)	C10(14)	B7(15)	C10(15)	B7(16)	B5(6)
México					
El Salvador		Guatemala		Honduras	
Agricultura	Industria	Agricultura	Industria	Agricultura	Industria
A(31)	A(77)	A(32)	A(77)	A(33)	A(71)
B3(34)	C9(9)	B3(31)	C9(9)	B7(31)	C9(8)
B7(11)	B4(8)	B7(12)	B4(9)	B3(12)	B4(5)

Fuente: Texto del Tratado de Libre Comercio entre México y el Triángulo del Norte (2000).

5. Las exclusiones del tratado

Como cualquier otro tratado comercial, el tratado de libre comercio México-Triángulo del Norte contempla excepciones al libre comercio. La llamada lista negativa de productos es mayor para los rubros agrícolas que para los industriales.

En el caso agrícola ésta comprende el 16% y el 15% de los productos incluidos en el tratado para los países del Triángulo del Norte y México, respectivamente. En el caso de los sectores industriales, El Salvador y Guatemala han excluido entre 1% y 2% de los productos de la negociación. Para Honduras, en cambio, el porcentaje de los productos industriales excluidos alcanza el 19% de los productos totales. Para México la participación de los productos industriales excluidos en el total representa cerca del 1% con origen en Guatemala y El Salvador y 13% con origen en Honduras.

En el caso de El Salvador los productos incluyen lácteos, arroz, maíz, sorgo, azúcar, cerdos, carne y despojos de cerdo, cadena avícola, limones, naranjas, mayonesa, extracto de café, café, alcohol etílico y hortalizas seleccionadas. Los productos industriales incluyeron el cemento y los vehículos automotores.

Para Honduras, la lista negativa de productos agrícolas comprende los avícolas, carne de porcino, lácteos, café, banano, tomate, frijoles, maíz y derivados, harina de trigo, azúcar, mayonesa, helados, arroz, atún, cigarrillos y alcohol etílico (incisos 22071010, 22071090 y 22072000). Los productos industriales excluidos son el combustible y los lubricantes, el cemento y la madera en bruto y maderas tropicales, los textiles y la confección y los vehículos. En el caso de Guatemala, los rubros que forman la lista negativa de productos industriales son esencialmente los vehículos.

Por último, para México los productos excluidos son los animales vivos, carnes y despojos comestibles, productos lácteos, algunas legumbres, café, cereales, azúcares, cemento, aceites y grasas, leña, seda y lana, tejidos, y vehículos. La lista negativa no es la misma para todos los países. Así, el alcohol etílico está excluido de la negociación con El Salvador pero no con Guatemala. En el caso de este último, la lista incluye 242 productos, mientras que para El Salvador y Honduras comprende 236 y 1 104, respectivamente.

IV. ¿Qué hemos aprendido de la evidencia sobre los tratados de libre comercio?. Los casos de Costa Rica y Nicaragua

Los tratados de libre comercio de Costa Rica y Nicaragua con México presentan datos empíricos que deben tenerse en cuenta a la hora de analizar las posibles consecuencias del tratado de México con el Triángulo del Norte. En particular apuntan hacia la concentración en el ámbito de las empresas y de productos. También indican que el posicionamiento y la estructura de los rubros exportables no han experimentado cambios significativos luego de los tratados. No obstante, en el caso de Costa Rica la estructura ha cambiado significativamente debido a las operaciones de Intel.

Por último, muestran para Costa Rica una disminución de la inversión extranjera directa en términos relativos, y por lo menos para Nicaragua un creciente déficit comercial con México.

En primer lugar, el intercambio comercial a nivel de empresa y de producto está altamente concentrado. En el caso de Costa Rica, dos empresas (Componentes Intel Costa Rica y Compañía Palma Tica, S.A.) representan cerca del 60% de las exportaciones al mercado mexicano. En correspondencia, el grueso de los productos se concentra en partes de computadora y aceite de palma en bruto (43% y 20% del total exportado, respectivamente) pese a que el universo de productos exportados aumentó de 87 a 199 rubros entre 1994 y 1999.

Para Nicaragua, el 79% y 63% de sus exportaciones se concentraron en cacahuates crudos en 1998 y 1999, respectivamente.

En segundo lugar, una muestra de principales productos de exportación (siete en el caso de Costa Rica y cuatro para Nicaragua, que representan más del 70% del total) a México (a seis dígitos) indica que: a) la estructura de exportaciones en el caso de Costa Rica ha cambiado por el factor Intel que representa 43% de las ventas a México en forma de reexportaciones; b) la participación de las exportaciones tradicionales en el total ha disminuido en el caso de Costa Rica y permanecido estable en el caso de Nicaragua, y c) los productos exportados muestran en su conjunto una ligera mejora en términos de su dinamismo (véase el cuadro 9).

Cuadro 9

**PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE COSTA RICA Y NICARAGUA A MÉXICO.
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES Y
DE LAS IMPORTACIONES MEXICANAS**

Producto	Costa Rica					
	1994		1998		1999	
	PXCR	PMMX	PXCR	PMMX	PXCR	PMMX
Importación de partes para fabricación	0	1.49	5.4	2.94	43.3	2.44
Aceite en bruto	39.54	0.031	34.66	0.05	20	0.06
Partes y accesorios de máquinas	0	0.634	7.59	0.730	3.98	1.020
Hojas de aluminio simplemente laminadas	0.96	0.055	4.79	0.055	2.4	0.049
Circuitos integrados híbridos	0	0.897	3.74	2.215	3.71	1.747
Anuncios luminosos	0	0.014	5.41	0.008	1.72	0.006
Letreros	0	0	3.31	0.042	1.54	0.058
Utilizadas en audífonos	0	0	3.31	0.042	1.54	0.058

Producto	Nicaragua					
	1994		1998		1999	
	PXNC	PMMX	PXNC	PMMX	PXNC	PMMX
Sin cáscara, incluso quebrantados	57.4	0.00	79.6	0.00	63.6	0.00
Cueros y pieles	1.59	0.034	0	0.084	2.52	0.101
Ron	3.37	0.009	2.27	0.006	2.85	0.003
Semillas de sésamo	0.70	0.006	0	0.005	3.36	0.006

Fuente: COMEX (2000); Secretaría de Economía (2001); MAGIC (2001).

Nota: PXCR= participación en las exportaciones de Costa Rica; PXNC= participación en las exportaciones de Nicaragua; PMMX= participación en las importaciones de México.

En tercer lugar, en el caso de Costa Rica, la inversión extranjera directa mexicana ha crecido en términos absolutos pero ha disminuido en proporción a la inversión extranjera total. La inversión extranjera directa ha aumentado de 80 a 96 millones de dólares entre 1995 y 1999. Para el mismo período la proporción de inversión extranjera directa con relación al total ha pasado de 33% a 15% (véase el cuadro 10).

Cuadro 10
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN COSTA RICA POR ORIGEN, 1995-1999

(Millones de dólares)

Año	México	Composición de la inversión extranjera directa en porcentajes		
		México	Estados Unidos	Otros
1995	80.4	33	53	14
1996	29.9	10	82	8
1997	32.7	9	82	9
1998	35.3	7	87	6
1999	95.8	15	70	15

Fuente: COMEX (2000).

Por último, el déficit comercial ha aumentado para Nicaragua de manera notable, ya que se ha multiplicado por más de siete en espacio de seis años (1993-2000). Para Costa Rica éste ha pasado de 78 a 106 millones de dólares, lo que representa un aumento de 36% en términos nominales (véanse los gráficos 1 y 2).

No obstante, el efecto Intel se ha notado en el crecimiento de las exportaciones a México sobre todo a partir de 1999, año en el cual las exportaciones totales a México crecieron más de 100%. Esto indica que un socio comercial de menor tamaño relativo como Costa Rica puede evitar un resultado comercial desfavorable si es capaz de exportar productos con elevado contenido tecnológico.

La evidencia presentada no es completamente favorable con respecto a los efectos de los tratados de libre comercio en el desempeño de variables clave como las exportaciones, la inversión extranjera directa o el balance comercial. Pero esto no implica que todos los tratados de libre comercio hayan de desembocar en resultados análogos.

De hecho es necesario entender que los tratados de libre comercio, como cualquier estrategia de política económica, generan costos y beneficios que van más allá del análisis estático de creación y desviación de comercio, así como de la mera identificación de los grupos de perdedores y ganadores. De aquí que los tratados no puedan dejarse a la deriva o las fuerzas del mercado porque éstas acentúan asimetrías y disparidades ya existentes entre los socios comerciales, pese a la desigualdad de las condiciones iniciales que, por su trato arancelario, favorecen, en principio, a los países de menor desarrollo relativo.

La puesta en marcha de los tratados de libre comercio tiene que ir acompañada de mecanismos que permitan trasladar parte de los beneficios desde sectores ganadores hacia los perdedores para poder así minimizar pérdidas o maximizar ganancias. Sólo así se podrá desembocar en una estrategia orientada a la apertura externa que minimice las disparidades internas y los costos de ajuste que puede significar un proceso de integración comercial.

Gráfico 1
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
MÉXICO-COSTA RICA

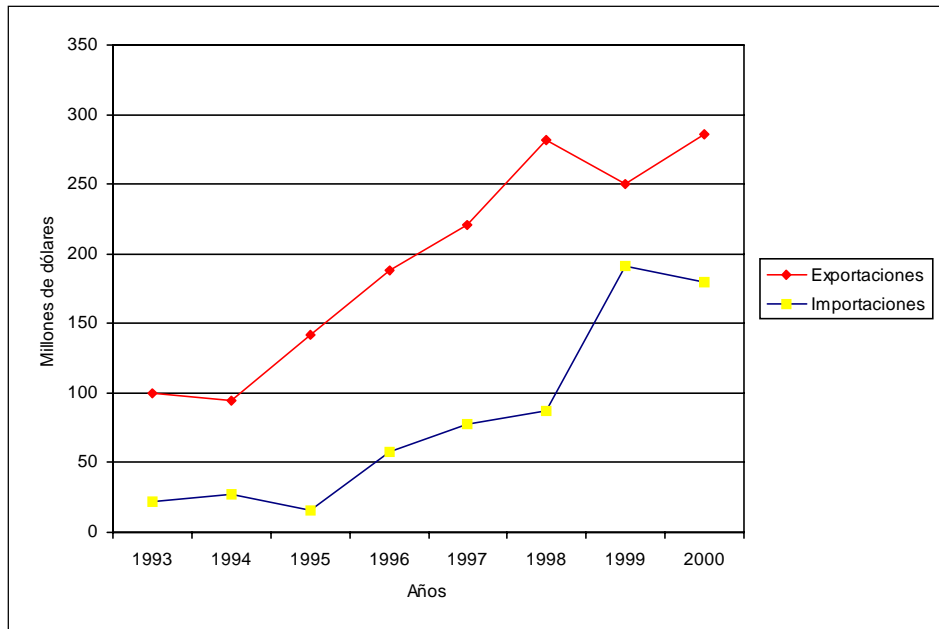
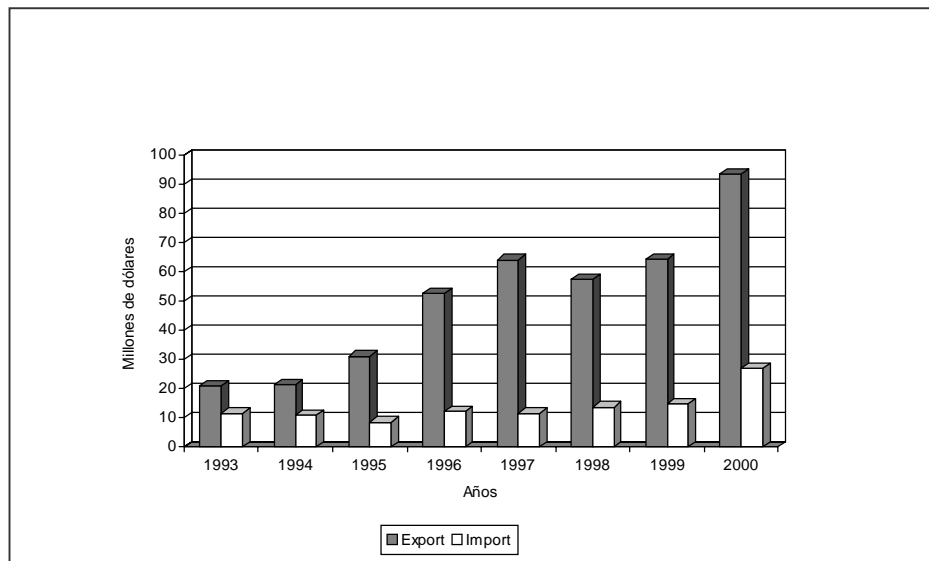


Gráfico 2
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
MÉXICO-NICARAGUA



V. Los flujos comerciales México-Triángulo del Norte

Al igual que con sus otros socios comerciales centroamericanos, los flujos comerciales México-Triángulo del Norte son poco significativos. La participación porcentual de estos países en las importaciones totales mexicanas apenas se sitúa en 0.09%. Además, al igual que en Nicaragua las importaciones mexicanas procedentes del Triángulo del Norte han perdido participación en las totales (véase el cuadro 11). Por país, las importaciones procedentes de El Salvador, Guatemala y Honduras representaron 0.01%, 0.05% y 0.01% para El Salvador, Guatemala y Nicaragua, respectivamente.

Cuadro 11
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LOS PAÍSES CENTROAMERICANOS
EN LAS IMPORTACIONES MEXICANAS, 1990-2000

Países	Años				
	1990	1992	1994	1997	2000
Costa Rica	0.088	0.041	0.035	0.070	0.10
Nicaragua	0.044	0.027	0.014	0.010	0.015
Triángulo del Norte	0.108	0.147	0.134	0.101	0.07

Fuente: MAGIC (2001) y Secretaría de Economía de México (2001).

De la misma manera, las exportaciones mexicanas al Triángulo del Norte son poco significativas, ya que representan en promedio el 5% de las compras totales de dicho bloque comercial.

El 64% de las exportaciones del Triángulo del Norte hacia México se concentran en caucho (24%), grasas y aceites (13%), bebidas y licores (9%), papel y cartón (8%); algodón (5%), cueros y pieles (5%). Por su parte, los productos textiles representan sólo entre el 1% y el 2% de las ventas externas totales. Estas exportaciones no están repartidas de manera equitativa entre sus miembros y de hecho existe una marcada asimetría en la participación intrarregional de las exportaciones del Triángulo del Norte.

Por lo general Guatemala tiene el mayor peso en las exportaciones de los productos principales del Triángulo del Norte hacia México. Para el caucho y el algodón, Guatemala es de *facto* el único proveedor. Para los rubros de cueros, grasas y papel Guatemala es el principal exportador (con participaciones de 64%, 59% y 56%, respectivamente) seguido de El Salvador y Honduras (18%, cuero), Honduras (33%, grasas) y El Salvador (41%, papel) (véase el cuadro 12).

Cuadro 12
ASIMETRÍA EN LOS FLUJOS COMERCIALES MÉXICO-TRIÁNGULO DEL NORTE. PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN LOS TOTALES

Producto	País			
	Total	El Salvador	Guatemala	Honduras
Caucho	100	0	100	0
Grasas	100	8	59	33
Bebidas	100	55	36	9
Papel	100	41	56	0
Algodón	100	0	100	0
Cueros	100	18	64	18

Fuente: MAGIC (1999).

Dejando a un lado el carácter asimétrico de la relación comercial intrarregional, otro hecho estilizado es que la estructura de los productos que se exportan a México ha cambiado en los últimos años (véase el cuadro 13). Sin embargo, como se señaló anteriormente, su importancia en las compras externas de México es reducida y además evidencian un escaso dinamismo.

Cuadro 13
ESTRUCTURA DE EXPORTACIÓN DEL TRIÁNGULO DEL NORTE, 1990 Y 1999

1990	1999
Caucho 22.8%	Caucho 21%
Algodón 14.5%	Grasas y aceites 9.1%
Madera 10.1%	Bebidas y licores 6.7%
Cueros 5.5%	Papel y cartón 6.4%
Carne 4.6%	Cuero y pieles sin curtir 4.7%

Fuente: MAGIC (2001).

En 1990 la composición de las exportaciones del Triángulo del Norte a México se caracterizaba por su concentración en productos primarios (caucho, algodón, madera, cuero, carne) conocidos también por el nombre de *commodities*. En 1999, los productos industriales comienzan a desplazar a los primarios. Así, el rubro bebidas y licores y papel y cartón toman el tercer y cuarto lugar en la importancia de las exportaciones hacia México, desplazando a la madera y al cuero (véase de nuevo el cuadro 13).

Por el contrario, las exportaciones mexicanas son, sin excepción, productos industriales, a saber, vehículos (13%), maquinaria y aparatos mecánicos (8.3%), plásticos y artículos (8.2%), artículos de hierro (6.2%), combustibles minerales (5%), y maquinaria eléctrica (4.2%).

Para el período (1990-1998), cuatro de los seis principales productos de exportación del Triángulo del Norte ganaron participación en el mercado mexicano (caucho, papel, algodón, y cuero) mientras que dos perdieron participación (grasas y bebidas). Pero los productos “ganadores” o dinámicos incrementaron su participación en promedio sólo 0.03%, lo que puso de relieve su escaso dinamismo (véase de nuevo el cuadro 13).

VI. La competitividad de los países del Triángulo del Norte en el mercado mexicano

La competitividad de los países del Triángulo del Norte en el mercado mexicano se analizó estableciendo, en primer lugar, una ordenación de los principales productos de exportación de acuerdo con cinco indicadores seleccionados. En segundo lugar, se llevó a cabo un análisis comparativo de cuotas constantes de mercado, considerando que los productos principales eran el universo de la muestra. Este ejercicio se realizó para Centroamérica, Costa Rica, Nicaragua, el Triángulo del Norte y para subgrupos de los principales competidores en los rubros seleccionados (véanse los cuadros 14 a 17).

1. La ordenación de los principales productos de exportación de acuerdo con indicadores seleccionados

La competitividad de los productos de exportación del Triángulo del Norte en el mercado mexicano se analizó, en una primera instancia, estableciendo una ordenación de los principales productos de exportación de acuerdo con cinco indicadores.

El primer indicador muestra la composición de las ventas externas. El segundo refleja la importancia que tienen los productos del Triángulo del Norte en el mercado mexicano. El tercero es un

indicador de orientación y, como su nombre indica, establece si la composición de las exportaciones se orienta en la misma dirección que el dinamismo del producto. En otras palabras, muestra si el cambio en la estructura de las exportaciones de los países del Triángulo del Norte varía en consonancia con el cambio en la estructura de las importaciones de México. Los últimos dos indicadores son el dinamismo y la eficiencia. El dinamismo se refiere a la ganancia o pérdida de participación de un rubro en el mercado mexicano, y la eficiencia a la ganancia o pérdida de participación de un país en los rubros que exporta hacia México. Para calcular tanto el dinamismo como la eficiencia se realizaron correcciones para contrarrestar el efecto de tamaño de mercado, de tal manera que éste no afecte al desempeño de dichos indicadores. Los cuadros 14 a 17 muestran la ordenación de los productos utilizando el promedio de estos indicadores para el Triángulo del Norte, El Salvador, Guatemala y Honduras. El anexo I muestra la ordenación de los productos por indicador.

En primer lugar, los resultados no muestran tendencias claras (véase el anexo I). De hecho reflejan una importante heterogeneidad. Ningún producto tiene todos los indicadores a su favor; todos tienen flancos débiles. Así por ejemplo, el producto látex de caucho natural en Guatemala ocupa el primer lugar en participación e importancia, pero el duodécimo lugar en orientación y el decimoquinto en eficiencia (véase el cuadro 16). Estos resultados muestran entonces que, aunque es el producto más importante en la estructura guatemalteca de exportaciones y en su participación en el mercado mexicano, no es un producto en el cual Guatemala se caracterice por su eficiencia.

En segundo lugar, los principales productos son primarios, con escaso valor agregado, lo que realza la vulnerabilidad de los países del Triángulo del Norte (véase el cuadro 14).

En tercer lugar, algunos de los productos que ocupan lugares de primer rango en la clasificación efectuada han quedado de hecho fuera del tratado o sujetos a un período de adaptación antes de incorporarse a los flujos comerciales entre ambos socios comerciales. Esto puede deberse al poder de presión de algunos grupos económicos y al poder discrecional de las autoridades de los países respectivos para incluir o no los productos en el tratado de libre comercio. En todo caso, existe un costo de oportunidad importante al no incorporar a los flujos comerciales productos potencialmente ganadores. Tal es el caso del caucho y del alcohol etílico en el caso de El Salvador.

Cuadro 14
TRIÁNGULO DEL NORTE: PRODUCTOS PRINCIPALES
DE EXPORTACIÓN

Producto	Promedio
Látex de caucho natural incluso prevulcanizado	2
De color amarillo crudo	3
Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico superior o igual a 80%	1
Cauchos técnicamente especificados	5
Del tipo de los utilizados en autobuses o en camiones	7
Enteros	8
Recubierto por una de sus caras, con una película de materias plásticas artificiales aun cuando también lleve recubrimiento de otros materiales	9
Aceites en bruto	11

Cuadro 14 (conclusión)

Producto	Promedio
Preparaciones para sopas, potajes o caldos, sopas, potajes o caldos preparados	15
Los demás	4
Cajas de papel o cartón ondulado (corrugado)	6
Los demás	14
Los demás sacos (bolsas), bolsitas	16
Tabaco rubio, tripa	13
Envases de hojalata y/o de lámina cromada	10
Las demás	12

Fuente: MAGIC (1999).

Cuadro 15**EL SALVADOR: PRODUCTOS PRINCIPALES DE EXPORTACIÓN**

Producto	Promedio
Alcohol etílico sin desnaturalizar	1
Recubierto por una de sus caras	3
Los demás	4
Los demás	9
Enteros	5
Hachas, hocinos y herramientas	11
Ropa de tocador	2
De fibras discontinuas de poliéster	8
Los demás	10
Con la superficie exterior de plástico	14
De fibras sintéticas o artificiales	16
Los demás	12
Los demás sacos	17
Los demás	13
Sacos (bolsas) con una anchura en la base	7
Cuando no necesiten alimento	15
Desinfectantes	19
Camarones, langostinos	18
De ligamento tafetán	18

Fuente: MAGIC (1999).

Cuadro 16

GUATEMALA: PRODUCTOS PRINCIPALES DE EXPORTACIÓN

Producto	Promedio
Látex de caucho natural	6
De color amarillo crudo	4
Cauchos técnicamente especializados	7
Del tipo de los utilizados en autobuses	2
Alcohol etílico sin desnaturalizar	3
Enteros	8
Preparaciones para sopas	12
Los demás	1
Cajas de cartón y papel ondulado	10
Los demás sacos y bolsas	14
Tabaco rubio	19
Envases de hojalata	16
Los demás tejidos	18
Los demás	23
Semillas de sésamo	5
Aceites en bruto	17
Bandas de protección	11
De ligamento sarga o cruzado	20
Mármol travertino	15
Los demás	22
Importación de menajes de casa	9
De tocador	13
Máquinas para mezclar materias minerales	21

Fuente: MAGIC (1999).

2. El análisis de cuotas constantes de mercado para el universo de los principales productos *vis-à-vis* de los principales competidores

El análisis de cuotas constantes consiste en descomponer el cambio de las importaciones en efectos demanda, participación e interacción.

El efecto demanda indica la parte del crecimiento de las importaciones que habría sido absorbida por un sector dado de un país determinado, de no haberse alterado la participación del país en el sector en cuestión. Se subdivide a su vez en un efecto estructural de demanda y un efecto global de demanda.

El efecto estructural de la demanda denota la parte del crecimiento de las importaciones que responde a la dinámica relativa de un producto o sector específico en relación con la dinámica del conjunto de productos o sectores considerados. Un valor negativo en el efecto estructural indica que el producto en cuestión es no dinámico y un valor positivo que el producto es dinámico. El efecto global de demanda indica la parte del crecimiento de las importaciones de un producto o sector debida al incremento de las importaciones totales. En el cálculo del efecto global de demanda se asume que las participaciones del país en el producto (o sector) y de éste en el total de

las importaciones durante el período de tiempo considerado se mantiene constante. Asimismo se presupone que el incremento de las importaciones totales afecta a todos los productos en la misma proporción. Es decir, el efecto global de demanda no discrimina entre los productos.

Cuadro 17

HONDURAS: PRODUCTOS PRINCIPALES DE EXPORTACIÓN

Producto	Promedio
De color amarillo crudo	1
Aceites en bruto	4
Enteros	5
Reproductores de raza pura	10
Sostenes	2
De algodón	6
Las demás	14
Sacos con una anchura en la base superior o igual a 40 cm	12
Importación de menajes de casa	3
Cigarros (puros), incluso despuntados y puritos que contengan tabaco	8
Los demás	9
Los demás	16
Jugos de los demás frutos o de legumbres u hortalizas	15
Gorras, cachuchas, boinas, monteras o bonetes	11
Pieles enteras de bovino con un peso unitario inferior o igual a 8 kg para las secas y a 10 kg para las saladas, y a 14 kg para las secas, saladas verdes o las conservadas de otro modo	13
De fibras sintéticas o artificiales	7

FUENTE: MAGIC (1999).

El efecto participación muestra el cambio en la participación de un país en un producto o sector entre dos puntos en el tiempo, manteniendo el valor de las importaciones igual al del año base. Cuando el efecto participación entre el momento 1 y el momento 0 es positivo, el país ha sido eficiente. De lo contrario, el país pierde eficiencia.

El análisis de cuotas constantes de mercado se realiza *ceteris paribus*. Es decir, el dinamismo de un producto o sector se analiza suponiendo que la eficiencia del país en ese producto o sector no cambia. De la misma manera la eficiencia del país se examina suponiendo que el dinamismo del producto es constante. Finalmente, la demanda global presupone constancia en el dinamismo de un producto y la eficiencia del país. En este sentido, este análisis puede considerarse estático, lo cual no quiere decir que no sea útil.

La utilidad del análisis proviene de la identificación de los factores determinantes en las exportaciones, es decir, de determinar si el motor de las exportaciones es la eficiencia del país, el dinamismo de sus exportaciones o la demanda externa. A partir de estas observaciones, se pueden delinear directrices de política económica.

En caso de que el factor determinante de las exportaciones de un país sea la demanda externa, se puede concluir que una disminución en el ritmo de crecimiento de su socio comercial principal puede tener una repercusión negativa en su desempeño exportador. La vulnerabilidad que

confiere la dependencia excesiva en la demanda externa (es decir, en el efecto ingreso positivo) indica la necesidad de fomentar la eficiencia del país en sus productos exportables.

En caso de que el factor determinante sea el dinamismo del producto exportado, el país en cuestión puede verse afectado de manera negativa por un efecto sustitución (debido a preferencias o a cambios en los precios relativos) que desvíe la demanda de los productos que el país exporta hacia productos alternativos. De mantenerse esta tendencia, el país aquí considerado debería plantear estrategias para cambiar su estructura exportadora. No obstante, el efecto sustitución puede también ser favorable para el país. Un cambio en la demanda hacia los productos que el país exporta puede traducirse en una oportunidad para aumentar el dinamismo y por ende el valor de los productos exportados.

Por último, se puede considerar el caso de que el comportamiento de las exportaciones venga determinado esencialmente por la eficiencia del país. Si el efecto participación es negativo, una política de promoción de exportaciones debería centrarse en consideraciones de eficiencia. De ser el efecto participación positivo, se podría pensar en políticas de continuidad o en la búsqueda y explotación de fuentes complementarias de crecimiento exportador.

Estos ejemplos no pretenden agotar la gama de situaciones posibles, sino simplemente mostrar que el análisis de cuotas constantes de mercado puede desembocar en planteamientos de política económica y estrategias que permitan mejorar la capacidad exportadora de las economías consideradas.

Para el caso particular de las exportaciones del Triángulo del Norte a México, el análisis de cuotas constantes de mercado mostró que el efecto predominante es el que mide la eficiencia del país. Esto indicaría que el desempeño exportador de los países del Triángulo del Norte está basado en la capacidad de los países que lo componen de aumentar su participación de mercado más que en el dinamismo del producto o en el crecimiento de la demanda de México (véase el cuadro 18).

Estos resultados tienen implicaciones considerables de política económica. Cuando el comportamiento de las importaciones viene determinado esencialmente por la eficiencia del país, las políticas de promoción de exportaciones deberían centrarse en la productividad. Se podría pensar además en políticas de búsqueda y explotación de fuentes complementarias del crecimiento exportador.

Delinear este tipo de estrategias será una de las prioridades que los países del Triángulo del Norte deberán enfrentar si quieren revertir un saldo comercial crecientemente desfavorable (véase el gráfico 3) cuyas consecuencias futuras podrían ser negativas para el desempeño económico, sobre todo si a raíz de la puesta en marcha del tratado México adquiere una significativa importancia como socio comercial de Centroamérica.

No obstante, tal y como se mostró en la sección anterior, debido a la varianza en los indicadores seleccionados, los productos con un elevado grado de eficiencia no tienen por qué ser los más dinámicos, o aquellos cuya orientación sea la más adecuada, o los más relevantes para el mercado mexicano. De hecho, esto puede crear importantes conflictos de política económica que requieran estudios cuidadosos de evaluación de costos y beneficios.

Cuadro 18

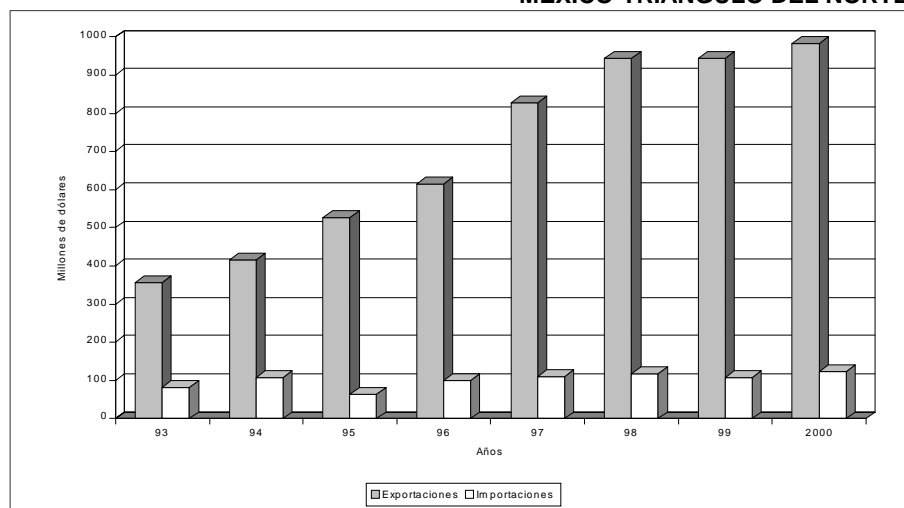
**ANÁLISIS DE CUOTAS CONSTANTES DE MERCADO PARA LOS
PRODUCTOS PRINCIPALES DE EXPORTACIÓN DEL
TRIÁNGULO DEL NORTE A MÉXICO, 1990-1998**

Producto	Efectos considerados		
	Dinamismo del producto	Demanda externa de los Estados Unidos	Eficiencia del país
Caucho	Positivo	Más importante	Negativa
Grasas	Negativo	-	Positiva y más importante
Bebidas	Negativo	-	Positiva y más importante
Papel y cartón	Positivo	-	Positiva
Cueros	Positivo	-	Más importante
			Negativa

Fuente: MAGIC (1999).

Gráfico 3

**EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
MÉXICO-TRIÁNGULO DEL NORTE**



Por lo tanto, promocionar un producto en el cual uno de los países del Triángulo del Norte es eficiente pero cuya orientación es negativa (es decir, la composición de las exportaciones se mueve en dirección opuesta a la del mercado mexicano) significa cambiar la estructura exportadora, algo que no es evidente en el corto o mediano plazo. De la misma manera, fomentar la exportación de un producto en el cual el país es eficiente, pero para el cual la participación del país en el mercado mexicano es insignificante, puede carecer de racionalidad económica. En cualquier caso, estos ejemplos muestran que la elección de objetivos es tortuosa y que los tratados de libre comercio pueden conllevar opciones de política económica con elevados costos asociados.

Para profundizar aún más en la utilización de la metodología de cuotas constantes de mercado se calcularon los efectos de demanda global, demanda estructural y eficiencia para los productos principales de Centroamérica, el Triángulo del Norte, Costa Rica, Nicaragua y los competidores principales para esos productos. El análisis difiere del que se llevó a cabo

anteriormente porque el universo de productos consta de los productos principales. Es decir, se analiza, para los principales productos, cuáles son los determinantes del cambio absoluto en las importaciones. Los cálculos se llevaron a cabo de forma agregada para cuatro, seis y ocho dígitos considerando distintos períodos (1990-1992, 1992-1994, 1994-1996, 1996-1998, 1990-1994 y 1990-1998), lo cual puede indicar la estabilidad o inestabilidad de los determinantes del desempeño exportador (véanse los cuadros 19 a 21).

Los cuadros muestran que el efecto participación es relevante para explicar el desempeño exportador, validando así los resultados obtenidos anteriormente. Además, al concentrar el análisis sólo en los productos principales, el efecto global de demanda se convierte en la variable explicativa principal con independencia del nivel de desagregación escogido. Es decir, las exportaciones del Triángulo del Norte hacia México dependen, además de su eficiencia, de la demanda externa y, por ende, del crecimiento de la economía mexicana. Así, cualquier disminución en la tasa de crecimiento de dicha economía podría traducirse en una disminución de la capacidad exportadora del conjunto de los principales productos.

Este análisis impone una restricción adicional. No sólo pueden existir elevados costos en la puesta en práctica de estrategias destinadas a aumentar la eficiencia; además, éstas pueden resultar gravemente afectadas si no están sincronizadas con el ciclo económico del país que posea el nivel de desarrollo relativo más alto.

Cuadro 19

**ANÁLISIS DE LA DESCOMPOSICIÓN DEL CAMBIO A CUATRO DÍGITOS EN EFECTO ESTRUCTURAL DE LA DEMANDA (EED),
EFECTO GLOBAL DE LA DEMANDA (EGD) Y EFECTO PARTICIPACIÓN (EP)**

Producto	1990-1992			1992-1994			1994-1996			1996-1998			1990-1994			1990-1998		
	EED	EGD	EP	EED	EGD	EP	EED	EGD	EP	EED	EGD	EP	EED	EGD	EP	EED	EGD	EP
Centroamérica	-47	104	-24	6	30	11	10	40	-6	2	-3	20	-45	103	-7	-17	86	0
Costa Rica	-109	125	4	36	26	7	8	52	-6	-10	26	1	-25	87	-1	-23	80	0
Nicaragua	-230	333	-259	10	-1	13	40	-32	10	-49	39	33	-120	102	-78	-53	37	-50
Triángulo del Norte	-25	85	-15	-7	29	15	9	40	-10	-25	18	24	-39	91	-2	-54	105	2
País A	-7	62	-3	6	40	0	0	43	-2	4	-4	-6	3	83	-3	2	101	-4
País B	-14	76	-12	-12	35	6	-9	35	8	-10	-3	32	-30	90	-3	-32	67	5
País C	-5	23	28	14	31	-6	7	40	1	0	-5	-25	-2	24	14	-10	34	10
Promedio A B C	-8	54	4	3	36	0	0	39	2	-2	-4	1	-10	66	3	-13	67	4

Fuente: MAGIC (1999).

Cuadro 20

**ANÁLISIS DE LA DESCOMPOSICIÓN DEL CAMBIO A SEIS DÍGITOS EN EFECTO ESTRUCTURAL DE LA DEMANDA (EED),
EFECTO GLOBAL DE LA DEMANDA (EGD) Y EFECTO PARTICIPACIÓN (EP)**

Producto	1990-1992			1992-1994			1994-1996			1996-1998			1990-1994			1990-1998		
	EED	EGD	EP	EED	EGD	EP	EED	EGD	EP	EED	EGD	EP	EED	EGD	EP	EED	EGD	EP
Centroamérica	-81	137	-36	14	31	12	24	33	1	8	-10	21	-77	126	-9	-11	73	0
Costa Rica	-73	86	0	58	9	7	58	12	-4	-13	21	9	30	40	2	37	20	5
Nicaragua	79	23	-54	-60	-15	-4	-9	7	-9	24	-38	-22	24	38	-22	-13	12	-76
Triángulo del Norte	-30	90	-24	-1	34	15	14	31	6	-19	14	21	-62	101	-2	-41	83	3
País A	0	69	-6	-4	48	-2	-1	42	-1	2	-16	-11	1	-98	-4	-2	123	-6
País B	-10	47	9	0	18	38	-10	35	5	-5	-8	47	-9	25	18	-6	13	11
País C	2	20	24	14	44	-15	10	41	-1	-2	-18	-28	0	26	6	-5	35	7
Promedio A B C	-3	45	9	3	37	7	0	39	1	-1	-14	3	-3	49	7	-4	57	4

Fuente: MAGIC (1999).

**ANÁLISIS DE LA DESCOMPOSICIÓN DEL CAMBIO A OCHO DÍGITOS EN EFECTO ESTRUCTURAL DE LA DEMANDA (EED)
EFECTO GLOBAL DE LA DEMANDA (EGD) Y EFECTO PARTICIPACIÓN (EP)**

Producto	1990-1992			1992-1994			1994-1996			1996-1998			1990-1994			1990-1998		
	EED	EGD	EP	EED	EGD	EP	EED	EGD	EP	EED	EGD	EP	EED	EGD	EP	EED	EGD	EP
Centroamérica	-81	137	-36	10	30	13	29	34	-1	8	-9	21	-79	124	-8	-11	74	-1
Costa Rica	-9	73	4	48	12	9	45	29	-7	-80	82	-24	-9	73	4	-41	96	-1
Nicaragua	42	59	-55	-40	-35	-4	223	91	-54	-14	-23	396	-27	24	-76	-72	57	-61
Triángulo del Norte	-30	90	-24	0	34	14	13	33	4	-19	14	22	-61	101	-2	-43	84	2
País A	0	69	-6	-4	46	-2	1	44	-2	2	-15	-11	0	96	-4	-2	123	-6
País B	-10	47	9	0	17	38	-11	36	5	-5	-8	47	-8	24	18	-6	13	11
País C	2	20	24	16	47	-19	5	39	2	-1	-17	-29	1	27	5	-5	35	7
Promedio A B C	3	45	9	4	37	6	-2	39	2	-1	-14	2	-2	49	6	-5	57	4

Fuente: MAGIC (1999).

VII. Los mecanismos de compensación

Los tratados de libre comercio no son neutros en sus efectos económicos. En principio, y obviando la teoría tradicional del comercio internacional que asume una alta movilidad de alguno de los factores de producción, los tratados de libre comercio tienen costos de ajuste. Estos costos pueden medirse tanto en términos de la sociedad en su conjunto como en términos de su impacto en grupos económicos o sectores productivos específicos.

Por ejemplo, un tratado de libre comercio entre países de distinto tamaño relativo puede imponer sobre el país más pequeño una estructura de precios relativos imperante en el país grande. A su vez, esta estructura afecta a los productores y consumidores de aquellos productos que tienen una participación importante en los flujos comerciales de ambos socios. Tal puede ser el caso de los productos agrícolas para el tratado de libre comercio entre México y el Triángulo del Norte.

También ocurre que las partes de un tratado comercial que regulan las normas de origen benefician al país de mayor tamaño relativo. Esto le permite de alguna manera imponer una determinada estructura productiva sobre los socios comerciales de menor tamaño, a la vez que implica una posible utilización de barreras no arancelarias que no favorezcan necesariamente el aumento y profundización de los flujos comerciales. No hay que olvidar asimismo que los costos que implican los casos de comercio desleal tienen menos impacto sobre el país de mayor tamaño, pues dispone de un acervo de recursos de que el otro país carece.

En definitiva, los tratados comerciales generan ganadores y perdedores. Los ganadores constituyen el foco de atención de los tratados de libre comercio y la base sobre la cual se sustenta su justificación. El tema de los perdedores es más complejo. Incluye costos directos: el desplazamiento y quiebra de empresas, la pérdida de empleos y tiene unos costos indirectos referidos a flujos y transacciones comerciales: no se trata sólo de identificar a los grupos perdedores, sino también de idear mecanismos de compensación.

Los mecanismos de compensación deben contemplarse no sólo desde un punto de vista comparativo entre los países de menor y mayor tamaño, sino también desde la perspectiva interna de estos últimos. Es decir, los mecanismos de compensación son responsabilidad del país de mayor tamaño, pero también de las políticas de los países de menor tamaño que deciden incorporarse a un acuerdo de libre comercio.

Así, el país de mayor tamaño puede compensar a sus socios comerciales de menor desarrollo relativo, teniendo en cuenta los costos de transacción y de adaptación que conlleva el tratado de libre comercio. Puede procurar que el acceso de mercado otorgado a los países de menor tamaño relativo implique, de hecho, la entrada en su mercado. Además, puede tener en cuenta las restricciones que implican la incorporación de pequeña y medianas empresas al proceso de intercambio comercial. El sector farmacéutico es un ejemplo relevante. El tratado de libre comercio entre México y los países del Triángulo del Norte pospone dos años el intercambio de productos de dicho sector. En ese período, los exportadores centroamericanos tienen que asociarse con un laboratorio mexicano para poder exportar productos a este país. Al no haber en realidad una política de transición hacia el comercio libre de dichos productos, los laboratorios pequeños y medianos de Centroamérica utilizan la restricción descrita para ponerse definitivamente bajo la tutela de una compañía farmacéutica mexicana. Comprenden que cuando se abra el mercado no podrán competir con las empresas mexicanas. Así, en este caso la restricción al comercio anterior a la apertura favorece de hecho la concentración de este mercado en México antes de abrir las puertas a la competencia.

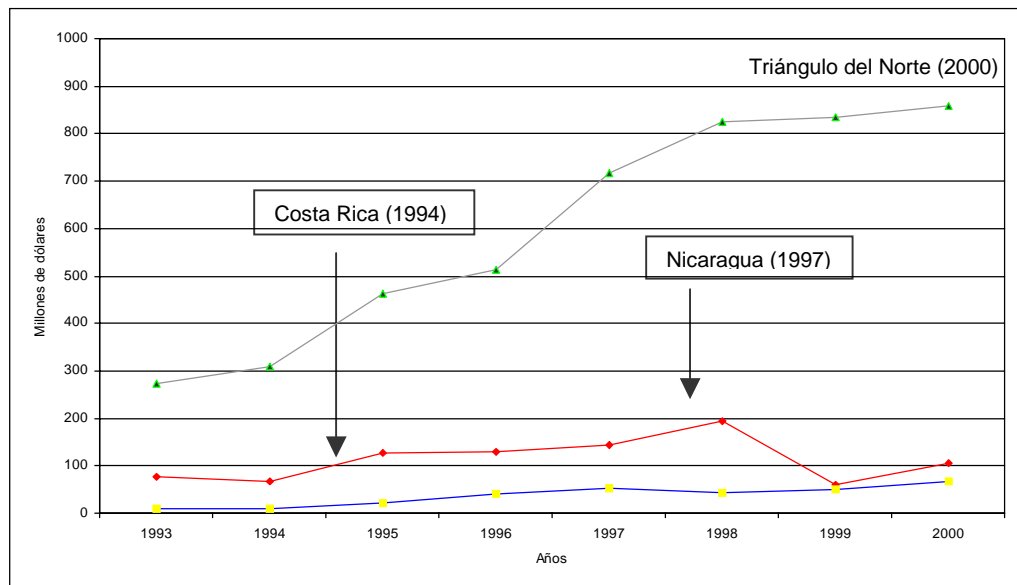
En la práctica, los mecanismos de compensación del país de mayor tamaño relativo con respecto al menor deberían plasmarse en un mayor nivel de flexibilidad para el cumplimiento de las obligaciones que implica el tratado de libre comercio. Esto se consigue con medidas que de hecho promuevan el crecimiento económico en los países de menor tamaño, que es, al fin y al cabo, la única manera mediante la cual pueden expandirse las exportaciones del país mayor.

Esto implica la elaboración de tratados de libre comercio con una gama de sectores incluidos más restringida. Aquí cabe plantearse si las compras gubernamentales deberían ser parte de un tratado comercial o si en el tratado habría que permitir que el país de menor tamaño otorgara protección comercial a determinados sectores.

Además, es importante plantearse el papel del tratamiento a la inversión en los tratados comerciales acordados entre países con niveles de desarrollo heterogéneos. México adoptó durante largo tiempo una política de desarrollo que permitió otorgar subsidios gubernamentales a determinados proyectos de inversión, logrando un desarrollo significativo en algunos sectores estratégicos. Tal es el caso de los complejos turísticos. Más adelante, México decidió adoptar una política de apertura de la economía pero con una infraestructura ya desarrollada bajo un régimen proteccionista. En cambio, Centroamérica optó por una política de subsidios parciales a la inversión, lo cual obliga a crear una infraestructura a partir de la apertura comercial que implica eliminar los subsidios necesarios para realizar tal proyecto. De esta manera los tratados comerciales podrían limitar la aplicación del criterio de la inversión nacional a determinados sectores. Esto permitiría desarrollar otros proyectos de inversión que respondan más a prioridades nacionales que a los dictámenes de la competencia internacional.

Por último, hay que considerar un aspecto ya mencionado en este trabajo: los desequilibrios en la balanza comercial que pueden significar un tratado comercial (véase el gráfico 4). El crecimiento de las importaciones no es de por sí un mal. Las importaciones de países más desarrollados pueden incorporar un nivel tecnológico superior que desemboque en procesos de aprendizaje en los países de menor tamaño relativo. Así, estos últimos podrían aprovechar este proceso de aprendizaje para manufacturar exportaciones con más agregado. Desde este punto de vista, las importaciones pueden ser generadoras de ventajas competitivas dinámicas. Este es un estado “Elyseano” (es decir, ideal). En la práctica, se requiere un período de ajuste que puede ser costoso en términos de empleo y de largo plazo para iniciar los procesos de aprendizaje e incorporar valor agregado a las exportaciones. Esto significa cambiar la composición de la oferta exportable. Además, es necesario contar con una política nacional e integrada, y con una población dispuesta a sacrificar parte de su ingreso real, ya sea mediante la política fiscal o subsidios de otra índole, y apostar a la consecución de este objetivo.

Gráfico 4
DÉFICIT Y TRATADOS COMERCIALES
CENTROAMÉRICA-MÉXICO



Mientras tanto los déficits comerciales se traducen en salidas de capitales que podrían tener un uso alternativo más productivo. En este sentido, se podría plantear que los tratados de libre comercio permitirían el uso de restricciones arancelarias o de orden cuantitativo para evitar desequilibrios externos crecientes en el tiempo y que podrían tornarse insostenibles y, en última instancia, perjudicar los objetivos de libre comercio establecidos en los tratados comerciales.

Los mecanismos de compensación no sólo atañen al país de mayor tamaño sino que, en la medida en que son un instrumento de transferencia que permite aminorar pérdidas y ganancias excesivas, han de ser incorporados en las políticas económicas de los países de menor tamaño relativo (véase el recuadro 5). La puesta en práctica de estos mecanismos se hace patente sobre

todo cuando los países que firman un acuerdo comercial como en el caso del Triángulo del Norte tienen a su vez niveles de desarrollo relativo tan dispar.⁹

Por una parte, la tasa de crecimiento del PIB por habitante de Honduras ha sido cercana a cero en la década de los noventa, y el país está caracterizado por un elevado índice de pobreza, desempleo y subempleo. Por otra parte, El Salvador y Guatemala tienen niveles de desarrollo sustancialmente más elevados y un sector empresarial (sobre todo en el caso de El Salvador) más dinámico. Además sus procesos de especialización en el comercio acusan una tendencia a dejar atrás los productos tradicionales para centrarse más en bienes manufactureros.

Así, aunque es probable que el número de ganadores derivados de la puesta en marcha del tratado de libre comercio en El Salvador sea elevado con respecto al resto de los países, existe temor en Honduras de que dicho tratado acarrearía la desaparición de la microempresa y de sectores productores de bienes tradicionales.

Recuadro 5

DESCOMPOSICIÓN DE LA CONVERGENCIA DEL PIB POR HABITANTE

Los mecanismos de compensación buscan generar algún grado de homogeneidad entre las economías que responda a una convergencia de los niveles de productividad.

Utilizando una simple identidad, las diferencias en el producto interno bruto (PIB) por habitante puede descomponerse en diferencias en productividad (PIB/E), tasa de actividad (población activa/población), y tasa de empleo (empleo/población activa). En otras palabras,

$$\text{PIB/población} = \text{PIB/E} * (\text{población activa})/\text{población} * (\text{E/población activa})$$

La idea es utilizar esta identidad con el fin de demostrar si las variaciones que se observan en la renta por habitante responden a factores relacionados con la productividad (PIB/E) más que a aquellos relacionados con la demografía. Estudios realizados para la Unión Europea muestran que las variaciones en la productividad explican dos tercios de las variaciones en la renta por habitante. No obstante, en algunos casos particulares (Italia y España) la tasa de empleo llegaría a explicar el 20% de la variación en la renta por habitante.

Fuente: Muñoz y otros (1997), *La Unión Europea: una introducción*, Alianza Editorial, Madrid.

Un fondo de compensación regional debería, en primer lugar, estudiar la disponibilidad de los recursos en Centroamérica para cumplir dos objetivos: compensar la desigual incidencia regional de acuerdos externos y reforzar la dirección de aquellas políticas que tengan una incidencia más equitativa. Se ha propuesto destinar parte de la recaudación arancelaria del Mercado Común Centroamericano (MCCA) a la creación de un fondo común¹⁰ (Bulmer-Thomas, 2001). En la actualidad sólo se destina menos del 0.2% del total recaudado para dicho fin. A esta propuesta se podría añadir el incremento del gravamen a algunos impuestos selectivos al consumo.

La creación de un fondo a partir de la recaudación impositiva tiene un costo en términos de soberanía nacional. Éste requeriría, en el caso de los fondos derivados del arancel externo común, una gestión transparente del establecimiento de las tasas arancelarias y de las excepciones correspondientes. A su vez, significaría cambiar la forma de fijación actual, que depende en gran

⁹ CEPAL (1995), *El Regionalismo Abierto en América Central (LC/MEX/L.261)*, 7 de abril.

¹⁰ Bulmer-Thomas, Víctor, A. Douglas Kincaid, *Central America 2020: Towards a New Regional Development Model*, Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde 2000.

parte de la discrecionalidad de los poderes ejecutivos correspondientes. También implicaría la creación de una institución que velara por la asignación eficiente y correspondiente de dichos fondos.

En segundo lugar, el fondo de compensación dedicaría parte de sus funciones al estudio de las políticas de desarrollo regional y la estimación de las consecuencias diferenciadas que pudiera tener la puesta en marcha de las orientaciones de política económica.

En tercer lugar, este fondo buscaría transmitir externamente la información sobre los desafíos, problemas y perspectivas de las políticas regionales y comerciales a fin de facilitar la canalización de los flujos de capital y de mercancías hacia los sectores económicos indicados. Esta idea se basa en que en el mundo globalizado la ocultación de información tiene mayores costos de oportunidad directos e indirectos que su difusión transparente y fehaciente.

La articulación de este fondo se sustentaría en una colaboración regional que permita la elaboración, dentro de límites tolerables, de una política coherente y exenta de factores que impidan su funcionamiento. En este sentido, la consolidación de los acuerdos regionales tanto en su texto normativo como en el respeto del cumplimiento de su contenido (se trate de acuerdo de patentes, propiedad industrial o competencia) debe considerarse un paso previo a la creación de un fondo de compensación. De hecho, éste se sustentaría sobre la base de los acuerdos regionales, y a la vez la asignación de fondos dependería de su cumplimiento.

La participación de los países centroamericanos en este fondo puede hacerse separando límites mínimos y máximos. El límite mínimo denotaría la asignación garantizada para los países participantes. La diferencia entre los límites mínimos y máximos podría ser utilizada por el fondo de compensación de acuerdo con las necesidades más urgentes del momento. Este margen constituiría de hecho un instrumento de discrecionalidad para la asignación de los fondos que no estaría sujeto al control de los poderes ejecutivos tal y como ocurre en la actualidad con determinados instrumentos de política económica (por ejemplo, las tasas arancelarias).

La elaboración y puesta en práctica de los mecanismos de compensación requiere una delicada articulación entre la esfera de lo económico y lo político. En el caso de Centroamérica, estos mecanismos no existen, y los efectos de los tratados comerciales suelen verse desde una perspectiva optimista. Los costos, la identificación de perdedores y las medidas de política económica que pudieran trasladar ganancias de los ganadores a los perdedores no son temas abordados en los acuerdos comerciales. No obstante, constituyen una realidad que las autoridades deberán enfrentar y solucionar tarde o temprano, sobre todo cuando la evidencia de los tratados muestra que éstos tienden a concentrar el beneficio económico que generan.

Centroamérica tiene la tarea pendiente de crear y articular un fondo de compensación que permita realizar transferencias con el fin de equiparar costos y beneficios de las políticas económicas. Aunque el MCCA es uno de los acuerdos que en la actualidad no goza de este instrumento, tiene no obstante precedentes. Tal es el caso de la cámara de compensación centroamericana creada en 1960. Si bien su objetivo fue muy distinto al que tendría hoy un fondo de compensación, esta experiencia puede aportar lecciones importantes en términos de lo que puede llegar a ser cooperación centroamericana.

En paralelo a la creación de mecanismos de compensación para la región centroamericana, hay que plantearse si éstos debiesen ser parte integral también de los tratados comerciales. Estos mecanismos tienen un impacto regional diferenciado que debería tenerse en cuenta para evitar que los acuerdos comerciales generen procesos de divergencia entre las regiones de los países firmantes. De esta manera se evitaría firmar tratados que impongan estructuras determinadas de producción a los países más vulnerables bajo paraguas legales de normativa de origen. Además permitiría que los tratados comerciales sean instrumentos de desarrollo económico más que

facilitadores de flujos comerciales y de inversión extranjera directa, que en muchas ocasiones no se materializa. Así, proyectos de desarrollo para regiones desfavorecidas —tales como el corredor Puebla-Panamá que se plantea en la actualidad— formarían parte de la normativa del tratado, y no de un acápite posterior que refleje la carencia de los acuerdos comerciales como fuerza integradora entre regiones con desarrollo económico dispar.

Anexos

Anexo I

Los productos principales del Triángulo del Norte y su ordenación

Cuadro I-1

TRIÁNGULO DEL NORTE: PRODUCTOS PRINCIPALES DE EXPORTACIÓN

Producto	Participación	Importancia	Orientación	Dinamismo	Eficiencia	Promedio
Látex de caucho natural incluso prevulcanizado	1	1	10	11	9	2
De color amarillo crudo	6	3	14	1	4	3
Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico superior o igual a 80%	2	2	11	2	12	1
Cauchos técnicamente especificados	3	5	7	10	6	5
Del tipo de los utilizados en autobuses o en camiones	7	11	6	6	5	7
Enteros	4	8	5	14	2	8
Recubierto por una de sus caras, con una película de materias plásticas artificiales aun cuando también lleve recubrimiento de otros materiales	8	9	9	8	13	9
Aceites en bruto	10	6	16	9	14	11
Preparaciones para sopas, potajes o caldos, sopas, potajes o caldos preparados	13	16	12	7	8	15
Los demás	9	4	8	3	3	4
Cajas de papel o cartón ondulado (corrugado)	5	14	3	5	16	6
Los demás	11	15	15	4	11	14
Los demás sacos (bolsas), bolsitas	14	10	13	16	10	16
Tabaco rubio, tripa	15	12	2	15	16	13
Envases de hojalata y/o de lámina cromada	16	7	4	13	1	10
Las demás	12	16	1	12	7	12

Fuente: MAGIC (1999).

Nota: Los indicadores de dinamismo y eficiencia se calcularon como promedio de cinco períodos: 1990-1994, 1991-1995, 1992-1996, 1993-1997, 1994-1998.

Cuadro I-2

EL SALVADOR: PRODUCTOS PRINCIPALES DE EXPORTACIÓN

Producto	Participación	Importancia	Orientación	Dinamismo	Eficiencia	Promedio
Alcohol etílico sin desnaturalizar	1	6	1	2	5	1
Recubierto por una de sus caras	2	5	6	9	11	3
Los demás	19	3	7	3	3	4
Los demás	11	13	4	9	10	9
Enteros	6	2	9	14	6	5
Hachas, hocinos y herramientas	8	14	14	4	7	11
Ropa de tocador	5	7	5	13	2	2
De fibras discontinuas de poliéster	4	12	3	1	18	8
Los demás	9	1	15	18	8	10
Con la superficie exterior de plástico	16	4	12	8	15	14
De fibras sintéticas o artificiales	18	11	8	10	12	16
Los demás	10	14	11	7	1	12
Los demás sacos	13	9	8	17	17	17
Los demás	7	15	13	15	4	13
Sacos (bolsas) con una anchura en la base	3	7	2	16	9	7
Cuando no necesiten alimento	14	10	10	11	13	15
Desinfectantes	17	18	18	12	14	19
Camarones, langostinos	15	17	17	6	16	18
De ligamento tafetán	12	17	16	5	18	18

Fuente: MAGIC (1999).

Nota: Los indicadores de dinamismo y eficiencia se calcularon como promedio de cinco períodos: 1990-1994, 1991-1995, 1992-1996, 1993-1997, 1994-1998.

Cuadro I-3

GUATEMALA: PRODUCTOS PRINCIPALES DE EXPORTACIÓN

Producto	Participación	Importancia	Orientación	Dinamismo	Eficiencia	Promedio
Látex de caucho natural	1	1	12	15	15	6
De color amarillo crudo	6	11	9	3	10	4
Cauchos técnicamente especializados	2	7	6	17	12	7
Del tipo de los utilizados en autobuses	4	14	2	8	9	2
Alcohol etílico sin desnaturalizar	3	3	11	2	19	3
Enteros	5	13	3	22	1	8
Preparaciones para sopas	23	22	8	9	2	12
Los demás	10	6	4	4	7	1
Cajas de cartón y papel ondulado	7	17	1	6	22	10
Los demás sacos y bolsas	10	15	13	18	13	14
Tabaco rubio	11	16	7	23	23	19
Envases de hojalata	18	10	18	21	4	16
Los demás tejidos	13	9	17	19	18	18
Los demás	-	-	-	-	-	23
Semillas de sésamo	8	2	16	7	8	5
Aceites en bruto	14	12	15	16	17	17
Bandas de protección	15	4	23	13	5	11
De ligamento sarga o cruzado	19	8	22	20	11	20
Mármol travertino	9	5	20	14	21	15
Los demás	-	-	-	-	-	22
Importación de menajes de casa	16	19	10	1	6	9
De tocador	21	20	14	10	3	13
Máquinas para mezclar materias minerales	22	21	21	11	20	21

Fuente: MAGIC (1999).

Nota: Los indicadores de dinamismo y eficiencia se calcularon como promedio de cinco periodos: 1990-1994, 1991-1995, 1992-1996, 1993-1997, 1994-1998.

Cuadro I-4

HONDURAS: PRODUCTOS PRINCIPALES DE EXPORTACIÓN

Producto	Participación	Importancia	Orientación	Dinamismo	Eficiencia	Promedio
De color amarillo crudo	1	3	6	6	10	1
Aceites en bruto	3	1	9	8	12	4
Enteros	2	16	1	12	3	5
Reproductores de raza pura	7	10	7	7	11	10
Sostenes	4	12	3	4	4	2
De algodón	6	15	2	5	7	6
Las demás	12	8	14	9	13	14
Sacos con una anchura en la base superior o igual a 40 cm	9	5	10	14	9	12
Importación de menajes de casa	8	13	4	1	1	3
Cigarros (puros), incluso despuntados y puritos que contengan tabaco	5	2	13	3	16	8
Los demás	11	14	5	1	8	9
Los demás	16	11	16	16	15	16
Jugos de los demás frutos o de legumbres u hortalizas	15	6	15	10	14	15
Gorras, cachuchas, boinas, monteras o bonetes	10	7	8	13	5	11
Pieles enteras de bovino con un peso unitario inferior o igual a 8 kg para las secas y a 10 kg para las saladas, y a 14 kg para las secas, saladas verdes o las conservadas de otro modo	13	4	12	15	6	13
De fibras sintéticas o artificiales	14	9	11	2	2	7

Fuente: MAGIC (1999).

Nota: Los indicadores de dinamismo y eficiencia se calcularon como promedio de cinco períodos: 1990-1994, 1991-1995, 1992-1996, 1993-1997, 1994-1998.

Anexo II

Una comparación de la normativa de los tratados comerciales entre México y Centroamérica

El siguiente resumen incluye tres tratados de libre comercio de México con:

a) La República de Nicaragua.

Tratado que entró en vigor el día 1 de julio de 1998. Consta de 21 capítulos agrupados a su vez en 10 partes correspondientes a los siguientes temas: Aspectos generales, Comercio de bienes, Comercio de servicios, Barreras técnicas al comercio, Compras del sector público, Inversión, Propiedad intelectual, Disposiciones administrativas, Solución de controversias y Otras disposiciones.

b) Costa Rica.

Tratado que entró en vigor el día 1 de enero de 1995. Consta de 19 capítulos agrupados a su vez en 10 partes correspondientes a los siguientes temas: Aspectos generales, Comercio de bienes, Comercio de servicios, Barreras técnicas al comercio, Compras del sector público, Inversión, Propiedad intelectual, Disposiciones administrativas, Solución de controversias y Otras disposiciones.

c) Triángulo del Norte (República de El Salvador, República de Guatemala y República de Honduras).

Tratado que se firmó el día 29 de junio de 2000. Consta de 21 capítulos, agrupados a su vez en nueve partes correspondientes a los siguientes temas: Aspectos generales, Comercio de bienes, Comercio de servicios, Barreras técnicas al comercio, Inversión, Propiedad intelectual, Disposiciones administrativas, Solución de controversias y Otras disposiciones. Entró en vigor en marzo de 2001 para Guatemala y El Salvador y en junio de 2001 para Honduras.

TLC México y:	Acceso a mercados	Agricultura	Normas fito y zoonosanitarias
Nicaragua	<p>Los plazos de desgravación, donde México se desgrava en forma inmediata para productos de interés de Nicaragua, mientras Nicaragua lo hace en cinco años: guantes y manoplas de cuero, puertas y ventanas de madera, cajas de cartón, entre otros.</p> <p>En el caso del sector confección a Nicaragua, se le concedió un tratamiento especial con un plazo de cinco años para que pueda producir dichos bienes a partir de materias primas e insumos procedentes tanto de Centroamérica como del resto del mundo. México inició su desgravación a partir de la entrada en vigor (1 de julio de 1998) y Nicaragua lo hizo a partir del 1 de julio del año 2000 para los productos ubicados en categorías distintas al acceso inmediato. México eliminó en forma inmediata sus aranceles para el 73% del universo arancelario, mientras Nicaragua lo hizo para el 58% (de ellas, 2842 fracciones ya estaban en cero arancel gracias a la Ley de Justicia tributaria y Comercial). Nicaragua continuó aplicando el Arancel Temporal de Protección de conformidad con el calendario establecido. En el caso de los productos agropecuarios, se acordó una categoría llamada DES NIC, que significa que Nicaragua no iniciaría su desgravación hasta tanto México no se equipare a su mismo nivel arancelario. México otorgó acceso inmediato a Nicaragua para cuatro productos sujetos a cuotas: carne o su equivalente en ganado, leche en polvo, frijoles y queso. La tasa base de partida para la desgravación de los productos industriales en México fue de 5%, mientras en el caso de Nicaragua fue de 10% más el Arancel Temporal de Protección (ATP) que siguió su calendario de desgravación conforme a la Ley de Justicia Tributaria y Comercial</p>	<p>Eliminación de subsidios a la exportación a partir del momento en que los productos queden exentos del pago de arancel y en ningún caso después del 1º de julio de 2007.</p>	

TLC México y:	Acceso a mercados	Agricultura	Normas fito y zoonitarias
Costa Rica	Eliminación inmediata de aranceles para 70% de exportaciones mexicanas. El 20% se desgravará en 5 años y 10% en 10 años. Eliminación inmediata para el 75% de las exportaciones de Costa Rica, 15% en 5 años y 10% en 10 años.	Eliminación de subsidios a la exportación a partir del 1° de enero de 1999 o en la fecha en que los productos queden exentos del pago de arancel.	
Triángulo del Norte	Plazos de desgravación más largos para los países del Triángulo del Norte. Mayor acceso a mercado y menor nivel arancelario para los productos industriales. En promedio, México otorga el acceso inmediato al 77% de los productos industriales del Triángulo del Norte mientras que éstos sólo lo hacen para el 58% de los productos industriales procedentes de México. Cuando los aranceles aduaneros de México sean más elevados que los vigentes en los de los países del Triángulo del Norte, estos últimos iniciarán su desgravación cuando México haya alcanzado la tasa base (arancel a partir del cual los países inician la desgravación arancelaria y que corresponde al Arancel de la Nación más Favorecida (NMF)).	Cinco años después de la entrada en vigor de este tratado, ninguna parte podrá mantener o adoptar subsidios a la exportación sobre bienes agrícolas.	

Fuente: MAGIC (1999).

TLC México y:	Reglas de origen	Medidas de salvaguardia	Prácticas desleales
Nicaragua	La eliminación de aranceles se aplicará a: bienes producidos en su totalidad en la región; bienes que cumplan una transformación sustancial con base en el cambio arancelario y/o bienes que cumplan un requisito de contenido regional. El requisito de contenido regional según el método del valor de transacción es de 45% durante los primeros tres años, de 46% en el siguiente año, de 47.5% durante el quinto año; quedan excluidos los bienes de la industria automotriz especificados. A partir del 1° de julio de 2003 el requisito será el establecido en el anexo, esto es, del 50%.		Se establecen compromisos para no otorgar nuevos subsidios a la exportación y para eliminar los existentes para los productos exentos de arancel. Se incluyen preceptos que garantizan simetría y reciprocidad en las investigaciones contra prácticas desleales, y mecanismos que defiendan a los exportadores antes de la aplicación de las cuotas.

TLC México y:	Reglas de origen	Medidas de salvaguardia	Prácticas desleales
Costa Rica	<p>La eliminación de aranceles se aplicará a: bienes producidos en su totalidad en la región; bienes que cumplan una transformación sustancial con base en el cambio arancelario y/o bienes que cumplan un requisito de contenido regional. El requisito de valor de contenido regional es de 50%, según el método de valor de transacción, salvo un muy reducido número de fracciones, cuyo contenido regional será de 40% los primeros tres años, 45% por tres años más, y 50% al principio del séptimo año.</p>	<p>Posibilidad de aplicación de salvaguardias bilaterales con las siguientes características: aplicables durante los primeros 15 años de vigencia del tratado, posibilidad de suspender la desgravación o aumentar el arancel, y duración máxima de un año prorrogable por uno más.</p>	<p>Se establecen compromisos para no otorgar nuevos subsidios a la exportación y eliminar los existentes para los productos exentos de arancel. Se incluyen preceptos que garantizan simetría y reciprocidad en las investigaciones contra prácticas desleales, y mecanismos que defiendan a los exportadores antes de la aplicación de las cuotas. Se incorporan los conceptos de daño regional y acumulación.</p>
Triángulo del Norte		<p>Posibilidad de aplicación de salvaguardias bilaterales con las siguientes características: aplicables durante y hasta tres años después de haber finalizado el Programa de Desgravación Arancelaria, posibilidad de suspender la desgravación o aumentar el arancel, y duración máxima de hasta cuatro años prorrogables por uno más. Posibilidad de aplicación de salvaguardias globales.</p>	<p>Se establecen compromisos para no otorgar nuevos subsidios a la exportación y eliminar los existentes para los productos exentos de arancel. Se incluyen preceptos que garantizan simetría y reciprocidad en las investigaciones contra prácticas desleales, y mecanismos que defiendan a los exportadores antes de la aplicación de las cuotas. Se establece un procedimiento regional para Guatemala, El Salvador y Honduras sujeto a lo dictado por la Secretaría de Integración Económica Centroamericana.</p>



Serie

estudios y perspectivas

OFICINA
SUBREGIONAL
DE LA CEPAL
EN
MÉXICO

Números publicados

1. Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de Centroamérica utilizando los programas y la metodología CAN y MAGIC, Enrique Dussel (LC/L.1520-P; (LC/MEX/L.458/Rev.1)), N° de venta: S.01.II.G.63, 2001. [www](#)
2. Instituciones y pobreza rurales en México y Centroamérica, Fernando Rello (LC/L.1585-P; (LC/MEX/L.482)), No de venta: S.01.II.G.128, 2001. [www](#)
3. Un análisis del Tratado de Libre Comercio entre el Triángulo del Norte y México, Esteban Pérez, Ricardo Zapata, Enrique Cortés y Manuel Villalobos (LC/L.1605-P; (LC/MEX/L.484)), N° de venta S.01.II.G.145, 2001. [www](#)

- El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile. No todos los títulos están disponibles.
- Los títulos a la venta deben ser solicitados a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, publications@eclac.cl.

[www](http://www.eclac.cl): Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre:..... Actividad:..... Dirección:..... Código postal, ciudad, país: Tel.: Fax: E.mail:
--