

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ECONOMIA



**LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES
LOS PAISES DEL TRIANGULO DEL NORTE DE CENTROAMERICA
CON MEXICO: EXPECTATIVAS, COSTOS Y BENEFICIOS
PARA GUATEMALA**

GLADYS PATRICIA DIAZ MENENDEZ

GUATEMALA, OCTUBRE DE 1998

R
03
T(1950)

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

**LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES
DE LOS PAISES DEL TRIANGULO NORTE DE CENTROAMERICA
CON MEXICO: EXPECTATIVAS, COSTOS Y BENEFICIOS
PARA GUATEMALA**

TESIS

Presentada a la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas
de la Universidad de San Carlos de Guatemala

POR

GLADYS PATRICIA DIAZ MENENDEZ

Previo a conferírsele el Título de

ECONOMISTA

en el Grado Académico de:

LICENCIADA

GUATEMALA, OCTUBRE DE 1998

03
T (1950)
C.3

**MIEMBROS DE LA HONORABLE JUNTA DIRECTIVA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

Lic. MIGUEL ANGEL LIRA TRUJILLO	DECANO
Lic. EDUARDO ANTONIO VELASQUEZ CARRERA	SECRETARIO
Lic. JORGE EDUARDO SOTO	VOCAL I
Lic. ANDRES CASTILLO NOWELL	VOCAL II
Lic. VICTOR HUGO RECINOS SALAS	VOCAL III
P.C. JULISSA MARISOL PINELO MACHORRO	VOCAL IV
P.C. MIGUEL ANGEL TZOC MORALES	VOCAL V

**JURADO EXAMINADOR
EXAMEN GENERAL PRIVADO**

Lic. OSCAR ERASMO VELASQUEZ RIVERA	ECONOMIA APLICADA
Lic. HECTOR SALVADOR ROSSI CRUZ	MATEMATICO-ESTADISTICO
Lic. MARIO GODINEZ G.	TEORIA ECONOMICA

**JURADO EXAMINADOR
EXAMEN GENERAL PRIVADO DE TESIS**

Lic. EDGAR JOSE REYES ESCALANTE	PRESIDENTE
Lic. OSCAR ERASMO VELASQUEZ RIVERA	SECRETARIO
Lic. EDGAR RONALDO MORALES GARCIA	EXAMINADOR
Lic. CARLOS ENRIQUE GONZALEZ	SUPLENTE

Guatemala, 23 de septiembre de 1998.

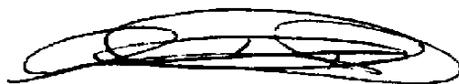
Señor Decano de la
Facultad de Ciencias Económicas
De la Universidad de San Carlos de Guatemala
Licenciado
Donato Monzón
Su Despacho

Señor Decano:

Hago de su conocimiento que he finalizado la asesoría del trabajo de tesis titulado: "Las Negociaciones Comerciales de los Países del Triángulo del Norte de Centroamérica: Expectativas, Costos y Beneficios para Guatemala", realizado por la estudiante Gladys Patricia Díaz Menéndez, de conformidad con Providencia RTT.ECO. Ref. 12.97 de fecha veinte de noviembre de 1997.

Al haber concluido el trabajo en mención, soy de la opinión que dicho trabajo llena los requisitos académicos y científicos para ser considerado en el examen privado de Tesis, por lo cual me permito recomendarlo para los efectos correspondientes.

Atentamente,



Lic. Carlos E. Echeverría Salas
Colegiado 1658

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE CIENCIAS
ECONOMICAS

Edificio "3-3"

Ciudad Universitaria, Zona 18
GUATEMALA, CENTROAMERICA

**DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. GUATEMALA,
ONCE DE NOVIEMBRE DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y OCHO.**

Con base en lo estipulado en el Artículo 23º. Del Reglamento de Evaluación Final de Exámenes de Areas Prácticas y Examen Privado de Tesis y el Acta ECO. 54-98, donde consta que la estudiante GLADYS PATRICIA DIAZ MENENDEZ, ha aprobado su Examen Privado de Tesis, se le autoriza la impresión del Trabajo de Tesis, denominado "LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE LOS PAISES DEL TRIANGULO DEL NORTE DE CENTROAMERICA CON MEXICO: EXPECTATIVAS, COSTOS Y BENEFICIOS PARA GUATEMALA".

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

LIC. EDUARDO ANTONIO VELÁSQUEZ CARRERA
SECRETARIO



LIC. MIGUEL ANGEL LARA TRUJILLO
DECANO



ACTO QUE DEDICO

A: DIOS

MIS PADRES: Gloria Menéndez Arana de Díaz
Juan de Dios Díaz Paiz

MIS HERMANOS: Juan José, Maritza, Gustavo, Hugo,
Nora, Edgar, Yessi.

MI FAMILIA: Especialmente a:
Mis cuñados (as), y sobrinos (as)

MIS TIOS: Lic. Cesar Augusto Díaz Paiz (Q.P.D)
Humberto Díaz Paiz

**MI MADRINA
DE GRADUACION:** Dra. Nora Leticia Díaz Menéndez

AGRADECIMIENTO ESPECIAL A:

Lic. Carlos E. Echeverría Salas, por su amistad y asesoría en este trabajo.

Lic. Manuel Alonzo Araujo, por su amistad y colaboración incondicional.

A los Licenciados:

Luisa Pineda, Edgar Morales García, Luis Guerra Caravantes, Carlos Cárdenas, Edgar Reyes Escalante, Oscar Velásquez Ramírez, Genaro Paiz, Héctor Rossi, Ileana Polanco Córdón, Carlos Vivar y Doctor Edgar Hidalgo.

Cuya ayuda y estímulo permitió la realización de esta Tesis.

INDICE

	PAGINA
INTRODUCCION	1
CAPITULO I	
EL ENTORNO ECONOMICO INTERNACIONAL	
1. Globalización y Regionalización	3
2. Marco Regulatorio	4
3. Iniciativas destinadas a profundizar y ampliar Acuerdos Comerciales Regionales en los Países de América Latina y el Caribe	6
4. Conformación de Regiones Especiales mediante tratado	8
4.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte México, Estados Unidos y Canadá)	8
4.2 Tratado de Libre Comercio Costa Rica y México	10
4.3 Tratado de Libre Comercio Nicaragua y México	13
CAPITULO II	
NEGOCIACIONES COMERCIALES DE LOS PAISES DEL TRIANGULO NORTE CENTROAMERICANO CON MEXICO	
1. Antecedentes	16
1.1 El Proceso de Integración Económica Centraamericana	16
1.2 Negociaciones Bilaterales (Guatemala-México)	19
1.3 Tuxtla Gutiérrez I	22
1.4 Tuxtla Gutiérrez II	23
1.5 Marco General de las Negociaciones Comerciales del Triángulo Norte Centroamericano con México	25

2.	Comercio de los Países del Triángulo Norte Centroamericano Con México	29
2.1	Balanza Comercial	30
2.2	Principales productos exportados a México	31
2.3	Principales productos importados desde México	33
2.4	Inversiones	34
3.	Avance de las Negociaciones	36

CAPITULO III

EXPECTATIVAS, BENEFICIOS Y COSTOS PARA GUATEMALA

1.	Si se llega a concretar la Firma del Tratado	42
1.1	Expectativas	43
1.2	Beneficios	44
1.3	Costos	45
2.	Si se suspenden las Negociaciones para concretar la Firma del Tratado	
2.1	Expectativas	47
2.2	Beneficios	47
2.3	Costos	47

CONCLUSIONES	49
--------------	----

RECOMENDACIONES	51
-----------------	----

BIBLIOGRAFIA	54
--------------	----

ANEXOS

GLOSARIO DE TERMINOS

INTRODUCCION

Desde la perspectiva de los países involucrados en negociaciones comerciales, la mejora en el desempeño de sus economías es el objetivo central de los convenios y tratados bilaterales y multilaterales que se llevan a cabo, por lo que existe la necesidad de definir los parámetros de negociación para proteger los intereses económicos, sociales y del medio ambiente, dentro del marco del proceso actual de globalización económica.

Dentro de este contexto, los países del Triángulo Norte Centroamericano conformado por Guatemala, El Salvador y Honduras, visualizan la necesidad desarrollar una estrategia de negociación comercial con México que atenúe o tienda a eliminar los efectos negativos que existen actualmente en las relaciones comerciales bilaterales de cada uno de los países de la subregión centroamericana con el vecino país del norte.

En este sentido, el objetivo de este trabajo es formular, dentro del nuevo marco de la integración centroamericana, una evaluación de las Negociaciones Comerciales de los países del Triángulo Norte Centroamericano con México.

El documento se encuentra dividido en tres capítulos. En el primero de ellos se incluye una visión de los aspectos relacionados con las nuevas corrientes de política económica internacional, tales como la globalización y regionalización, así como el marco regulatorio e institucional que rige el comercio internacional y las iniciativas presentadas a profundizar y ampliar los acuerdos comerciales entre los países de América Latina y el Caribe.

El segundo capítulo incluye un análisis sobre el proceso de

Integración Económica Centroamericana, las negociaciones bilaterales Guatemala-México, y los Tratados de Tuxtla Gutiérrez I y II, así como, el comercio de los países del Triángulo Norte Centroamericano con México, la balanza comercial: principales productos exportados e importados hacia y de México, así como la situación de las inversiones y el avance de las negociaciones.

En el tercer capítulo se presentan las expectativas, beneficios y costos para Guatemala, en el entendido de que los efectos son similares para los demás países que conforman el Triángulo Norte Centroamericano. El análisis efectuado toma en cuenta por una parte la posibilidad de que se suscriba el Tratado bajo análisis, así como la eventualidad de que se suspendan tales negociaciones.

La verificación empírica de los efectos que tendría en el comercio exterior de los países de la subregión centroamericana con México, realizada por métodos matemático-estadísticos no se incluye, en virtud de que estas estimaciones podrían entorpecer de alguna manera las actuales negociaciones, dado el carácter confidencial de las listas de productos que se están negociando.

Finalmente se incluyen las conclusiones y recomendaciones, con la expectativa de que el presente trabajo contribuya a la discusión científica de tan importante materia.

CAPITULO I

EL ENTORNO ECONOMICO INTERNACIONAL

1. Globalización y Regionalización

La coyuntura económica mundial presenta dos procesos fundamentales: el primero se caracteriza por la internacionalización de la producción, el comercio, los recursos financieros y la tecnología, y apunta en dirección a crear una integración económica mundial.

El otro proceso, por el contrario, tiende a integrar las economías de un determinado espacio geográfico, por lo general identificado como región, y cuyo núcleo vinculante es uno de los tres vértices del mundo contemporáneo económicamente tripolar: Comunidad Europea, Estados Unidos y Japón.

El primer proceso es conocido como globalización, y el segundo como regionalización.

Globalización y regionalización puede decirse que son procesos de signo contrario. Sin embargo, estos procesos no se excluyen sino que son interactivos, por lo que puede decirse que la globalización y la regionalización responden a una dinámica generada por la revolución tecnológica contemporánea. Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación han sentado las bases para el funcionamiento global de los mercados financieros, de la industria y los servicios.

Dentro de este contexto y ante las nuevas corrientes de política económica internacional, la globalización, la apertura comercial y la introducción de nuevos conceptos en las negociaciones internacionales,

como medio ambiente, propiedad intelectual y otros, evidencia la necesidad urgente de continuar con los esfuerzos por avanzar hacia otros estadios de la integración y hacia esquemas más ampliados de comercio e integración.

En este sentido, se demandan acciones concretas por parte de los países centroamericanos para perfeccionar el libre comercio, establecer la unión aduanera, y alcanzar la Comunidad Centroamericana; y por la otra, avanzar en las negociaciones fuera del área, dentro del marco globalizador, que conduzca a lograr una mayor competitividad y la conquista de nuevos mercados para la producción guatemalteca y de los demás países centroamericanos.

2. Marco Regulatorio

La evolución de la economía mundial, el incremento de medidas proteccionistas adoptadas al margen de las disciplinas multilaterales, así como la mayor complejidad y amplitud del intercambio mundial, fueron los principales elementos que pusieron de manifiesto las limitaciones del GATT¹, evidenciando la necesidad de contar con un marco regulatorio e institucional más estructurado para regir el comercio internacional, premisas que sirvieron de base para el surgimiento de La Organización Mundial del Comercio (OMC), organismo que sustituye al GATT, y que está permitiendo fortalecer el sistema multilateral de comercio.

En este sentido, los países miembros de la OMC están obligados a respetar todos los acuerdos que lo conforman en los términos convenidos, durante las negociaciones, con lo cual se está produciendo una mayor aplicación de las disciplinas multilaterales, evitando así el fraccionamiento del sistema multilateral que caracterizó al GATT.

¹ Acuerdo General de Aranceles y Comercio

La negociación de los Acuerdos Comerciales Regionales dentro de la Organización Mundial del Comercio, en su artículo XXIV, reconoce la necesidad y la utilidad de una integración mayor de las economías nacionales mediante un comercio más libre. Por lo que la excepción a la norma general del trato a la nación más favorecida debe cumplirse, como complemento de la integración regional.

La Organización Mundial del Comercio se constituye como:

- Institución permanente, con su propia Secretaría, en la cual los compromisos adquiridos son absolutos, permanentes y aplicables a las normas del comercio de mercancías, abarcando aspectos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.
- Sistema de solución de diferencias más rápido, más automático y por tanto menos susceptible de bloqueos.
- Organismo dentro del cual, el GATT sobrevive como "GATT de 1994" versión modificada y actualizada de 1947, y que forma parte integrante del Acuerdo sobre la Organización Mundial del Comercio, que sigue estableciendo las disciplinas fundamentales que afectan al comercio internacional de mercancías.
- Regulador de la política comercial internacional mediante el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales nacionales que permitan fomentar la transparencia de las negociaciones en el ámbito nacional y multilateral.
- Facilitador de la aplicación, la administración y el funcionamiento de los instrumentos jurídicos de la Ronda Uruguay y de cualesquiera nuevos acuerdos que se negocien en el futuro.

- Foro para las negociaciones entre los países miembros sobre los asuntos tratados en los acuerdos, así como sobre otras cuestiones comprendidas en su mandato.
 - Cooperador del Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y otras instituciones multilaterales para el logro de una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial.
- 3. Iniciativas destinadas a profundizar y ampliar Acuerdos Comerciales Regionales en los Países de América Latina y el Caribe.**

Los esfuerzos para profundizar la integración entre los miembros de los esquemas de integración existentes en el hemisferio se han concentrado principalmente en el acceso a los mercados y aspectos institucionales, es por ello que los países de América Latina y el Caribe ² han optado por diferentes iniciativas de integración, entre las cuales están:

- El Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Comunidad del Caribe (Caricom), han adoptado importantes medidas para armonizar las políticas de sus respectivos países miembros en materia de comercio exterior, con el fin de reforzar su posición negociadora frente a terceros países y regiones.
- En América del Sur, el Mercado Común del Cono Sur (Mercosur), está ejecutando un programa orientado a profundizar la integración, y recientemente ha ampliado el alcance de su zona de libre comercio mediante la suscripción de acuerdos con Bolivia y Chile.

² América Latina y el Caribe incluyen Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Venezuela, Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Haití y la República Dominicana

- La expansión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ha estado demorada por la falta de decisiones de negociación de vía rápida "fast track"³ del gobierno de Estados Unidos. Canadá y México, no obstante que individualmente tales países han celebrado, de manera independiente tratados bilaterales de libre comercio con otros países latinoamericanos.
- En el ámbito hemisférico, el proceso del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que actualmente se encuentra en su cuarto año, ha registrado adelantos significativos en sus labores preparatorias, y los ministros de comercio de los países involucrados han decidido recomendar a sus respectivos jefes de Estado el inicio de negociaciones formales, las cuales se han iniciado durante el primer semestre del presente año.

En las reuniones más recientes (llevadas a cabo en Recife en febrero de 1997 y en Río de Janeiro en abril de 1997), varios gobiernos y grupos subregionales presentaron formalmente sus puntos de vista sobre la forma de proceder con la iniciación de las negociaciones de comercio así como sobre el contenido de dichas negociaciones.

Asimismo, los ministros han convenido concluir las negociaciones antes de finalizar el año 2005, y de realizar avances concretos en el logro de este objetivo antes de que concluya este siglo.

- Los países de América Latina y el Caribe, también han procurado expandir sus vínculos comerciales con otros socios extrahemisféricos. Chile y el Mercosur han suscrito nuevos acuerdos de comercio y cooperación económica con la Unión Europea, mientras que México espera hacerlo en un futuro próximo. Junto con Chile, México está participando activamente en las conversaciones comerciales que se

³ "Procedimiento legislativo de vía rápida", instrumento clave para definir y administrar la política comercial moderna de los Estados Unidos de Norteamérica.

mantiene en el marco del Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC).

4. Conformación de Regiones Especiales mediante Tratados

En los últimos años, el proceso de internacionalización de las economías ha llevado a los gobiernos a adoptar medidas que permitan crear las condiciones adecuadas para que sus naciones compitan ventajosamente en el mercado mundial. La disputa por alcanzar un lugar en el mercado internacional ha derivado en políticas económicas cada vez más integrales en donde no cabe la actuación aislada de cada país.

Esto ha dado lugar en la última década a la formación de bloques multinacionales a través de los cuales varias naciones acuerdan aplicar políticas comerciales que incluyen acuerdos bilaterales, los cuales permiten a dos naciones unir esfuerzos para obtener el máximo beneficio en su intercambio comercial.

El proceso de globalización ha abarcado no sólo el intercambio de mercancías sino también el comercio de servicios y la movilización del capital, lo cual implica acuerdos y procedimientos administrativos más complejos que los observados en el pasado.

4.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte. (México, Estados Unidos y Canadá).

Este tratado se inició con la inclusión de México al Acuerdo General de Tarifas y Aranceles (GATT) en 1986, marcando el inicio de una nueva era económica donde el intercambio internacional es la nueva característica de la economía mundial.

Esta apertura económica alcanzó su más alto nivel con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), del cual son socios México, Estados Unidos y Canadá, fue firmado en 1993 y es efectivo a partir de 1994.

El tratado constituye un instrumento de política económica interna, cuyo objetivo es apoyar el proceso de modernización económica. Como estrategia para el desarrollo, el TLC responde no solamente a las condiciones de negociación de México ante sus socios comerciales, sino también al fomento y fortalecimiento de los sectores productivos del país, contribuyendo además a resolver algunos problemas económicos como la falta de competitividad de la producción nacional y la existencia de un mercado relativamente pequeño.

En línea con lo anterior, los objetivos de este Tratado, son: crear una área de libre comercio; liberalizar el comercio de servicios y los flujos de inversión entre los países participantes. Para ello, se están utilizando mecanismos orientados a eliminar aranceles en 10 años, la apertura para los servicios, sobre todo financieros y de telecomunicaciones, la eliminación de cuotas y permisos previos, la desregulación de sectores como el automotriz y la liberalización de las inversiones.

La implementación efectiva de este tratado fue a partir del 1 de enero de 1994, y está previsto que existirá libre comercio de casi todas las mercancías para el año 2003, la liberalización de servicios financieros casi plena para el año 2000, y darle trato nacional a la inversión externa proveniente de los otros dos países.

De igual manera, se incluyeron disposiciones sobre la propiedad intelectual y de carácter ecológico, ya que se establecen compromisos de cada uno de los países para preservar el medio ambiente.

Desde la creación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994, las reducciones arancelarias se han llevado a cabo de acuerdo con lo programado, y en el año 1997 estos países decidieron acelerar el programa de liberalización para un conjunto de productos, las cuales revisten especial importancia para el sector agrícola.

De esto se puede deducir, que la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte da como resultado uno de los tratados comerciales más avanzados, pues reconoce la globalización creciente y la interdependencia económica; vincula el comercio de bienes con el de servicios y los movimientos de capital; y adopta los principios de multilateralismo establecidos en el GATT, rigiéndose actualmente a las normas establecidas por la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Como grupo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte no ha celebrado acuerdos de comercio con terceros países. Y por consideraciones políticas, no hay avance en los Estados Unidos para el otorgamiento de equiparación de beneficios del TLCAN a los países de América Central y el Caribe. Mientras tanto, Canadá y México han estado celebrando acuerdos bilaterales de libre comercio con otros países del hemisferio.

4.2 Tratado de Libre Comercio Costa Rica y México

Este Tratado entró en vigencia el 1 de enero de 1995, siendo suscrito por el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Costa Rica, el cual establece los principios siguientes:

- Fortalecer lazos especiales de amistad, solidaridad y cooperación entre sus pueblos;

- **Acelerar y fortalecer la revitalización de los esquemas de integración americanos;**
- **Alcanzar un mejor equilibrio en las relaciones comerciales entre sus países; tomando en consideración sus niveles de desarrollo económico relativos;**
- **Contribuir al desarrollo armónico, a la expansión del comercio mundial y a la ampliación de la cooperación internacional;**
- **Crear un mercado más extenso y seguro para los bienes producidos y los servicios suministrados en sus territorios; reducir las distorsiones en el comercio;**
- **Establecer reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial;**
- **Asegurar un marco comercial previsible para la planeación de las actividades productivas y la inversión;**
- **Desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de cooperación;**
- **Fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales;**
- **Alentar la innovación y la creatividad mediante la protección de los derechos de propiedad intelectual;**
- **Crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios;**

- **Emprender todo lo anterior, de manera congruente con la protección y la conservación del ambiente, así como, preservar su capacidad para salvaguardar el bienestar público;**
- **Promover el desarrollo sostenible; reforzar la elaboración y la aplicación de leyes y reglamentos en materia ambiental;**
- **Fomentar la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector privado, en los esfuerzos orientados a profundizar las relaciones económicas entre las Partes y a desarrollar y potenciar al máximo las posibilidades de su presencia conjunta en los mercados internacionales;**
- **Proteger y fortalecer los derechos fundamentales de sus trabajadores.**

Los objetivos del Tratado han sido desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, dentro de los cuales, destacan los siguientes:

- **Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes;**
- **Eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios entre las Partes;**
- **Promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes;**
- **Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;**

- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada Parte;
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de ese Tratado; y
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

Cobertura del Tratado: Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado; Sector Agropecuario y Medidas Fitosanitarias y Zoonosanitarias; Reglas de Origen; Procedimientos Aduaneros; Medidas de Salvaguarda; Disposiciones en Materia de Cuotas Compensatorias; Principios Generales sobre el Comercio de Servicios; Entrada Temporal de Personas de Negocios; Medidas de Normalización; Compras del Sector Público; Inversión; Propiedad Intelectual; Información, Publicación y Garantías de Audiencia y Legalidad; Administración del Tratado; Solución de Controversias; Exposiciones y Disposiciones Finales.

Asimismo, las Partes evaluarán periódicamente el desarrollo del Tratado con el objeto de buscar su perfeccionamiento y consolidar el proceso de integración en la región, promoviendo una activa participación de los sectores productivos.

4.3 Tratado de Libre Comercio Nicaragua y México

El 18 de septiembre de 1997, en el marco de la visita del Presidente Alemán a México, se concluyó la negociación del Tratado de Libre Comercio entre ambos países. Ese Tratado es un instrumento que

institucionaliza las relaciones económicas y comerciales entre Nicaragua y México.

Incorpora un conjunto de reglas que regirán el comercio de bienes, servicios, inversiones y propiedad intelectual. Garantiza la seguridad y previsibilidad para los sectores productivos en sus relaciones de negocios, bajo los principios de asimetría, gradualidad y transparencia en los compromisos, habiendo sido negociado en armonía con las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio.

El Tratado ofrece a los consumidores y empresarios mayores opciones de compra, para exportadores oportunidades de acceso a un mercado de 95 millones de habitantes, y grandes atractivos en materia de inversiones.

El Tratado aborda temas como:

- **Acceso a Mercado**, Define las reglas que regirán el comercio de bienes industriales, fijando mecanismos para la efectiva eliminación de las barreras no arancelarias. Reduce de forma gradual y progresiva los aranceles en cuatro períodos de desgravación: inmediato, cinco, diez y quince años, para los capítulos del 25 al 97 del Sistema Arancelario Centroamericano -SAC-.
- **Agricultura**. Elimina progresivamente los derechos arancelarios y prohíbe las restricciones no arancelarias. México concede a Nicaragua acceso inmediato y sin pago de aranceles, a través de cuotas específicas, para carne, leche en polvo, frijoles y queso. Este acceso representa aproximadamente 25 millones de dólares de ingreso de divisas para el primer año de vigencia del Tratado y está sujeto a una tasa de crecimiento anual.

- **Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros.** Incorpora reglas de origen y procedimientos aduaneros específicos que benefician el acceso de los productos agrícolas e industriales con las preferencias arancelarias acordadas. Se utilizan para asegurar que los beneficios del Tratado permanezcan en la región, que se estimule el abastecimiento regional de insumos y se promueva el incremento de la inversión productiva en la región.
- **Servicios.** Establece los principios generales que regirán el comercio de servicios, todos ellos compatibles con la OMC. Incluye telecomunicaciones, servicios financieros, entrada temporal de personas de negocios, turismo, servicios profesionales y transporte. Los países se comprometen a no hacer más restrictivas sus legislaciones en materia de servicios y a respetar el principio de "no discriminación" entre proveedores nacionales y extranjeros.
- **Normas Técnicas.** Incorpora disciplinas y principios generales para la aplicación de normas a los bienes y servicios, confirmando los derechos y obligaciones adquiridas en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC sobre las medidas relativas a la normalización.
- **Salvaguardias.** Establece las normas y procedimientos que permitirán adoptar medidas de emergencia para proteger temporalmente a los sectores afectados en forma negativa por un aumento sustancial en las importaciones de productos que cause o amenace causar un daño grave a una rama de producción nacional.
- **Propiedad Intelectual.** Establece disposiciones claras para proteger y fomentar la propiedad intelectual marcas y derechos de autor generar un clima de confianza en el sector industrial y comercial de las Partes contratantes, así como promover las transferencias de tecnología y reducir las distorsiones y obstáculos al comercio.

CAPITULO II

NEGOCIACIONES COMERCIALES DE LOS PAISES DEL TRIANGULO DEL NORTE DE CENTROAMERICA CON MEXICO

1. Antecedentes

Las negociaciones que se están desarrollando entre los países centroamericanos y México tienen su origen en el proceso de la Integración Económica Centroamericana, y los acuerdos bilaterales suscritos entre las partes, de las cuales se presenta una reseña de los acordados entre Guatemala y México.

1.1 El Proceso de Integración Económica Centroamericana

El proceso de Integración Económica tuvo su inicio en la década de los años sesentas constituyendo en su momento un valioso elemento para apoyar el crecimiento económico de los países participantes, mediante la ampliación geográfica de sus mercados sobre la base de un crecimiento hacia adentro (protección arancelaria), que en esa época se creía que era el modelo adecuado.

En las postrimerías de la década de los setentas la intensificación de los conflictos armados en algunos países del área centroamericana, y el aparecimiento de factores externos adversos, constituyeron elementos que determinaron una reversión del proceso de la integración económica en Centroamérica, lo cual, de la misma manera que en el auge, provocó un efecto multiplicador negativo sobre la actividad económica, con las consecuencias que no se hicieron esperar y que se tradujeron en el

debilitamiento del aparato productivo de la región, lo que significó constantes y dolorosas caídas en el crecimiento de la producción.

En este contexto, el factor que más peso tuvo en este proceso de desintegración fue la rigidez del modelo económico y la falta de visión, o de voluntad para modificarlo oportunamente por parte de los países participantes, dejando como cauda las deudas intracentroamericanas y otros problemas de carácter comercial, cuya manifestación principal fue la persistente y significativa reducción del comercio intrazonal que empezó a manifestarse a partir de 1981 y que llegó a su punto más bajo en 1986.

Sin embargo, a partir de 1987 comenzó a recuperarse el comercio intrazonal, llegando en 1992 a un nivel similar que el de 1981, año en el que alcanzó su mayor nivel⁴.

Actualmente, el proceso de integración es una prioridad de los gobiernos de Centroamérica, quienes han manifestado, a raíz de Esquipulas I, la voluntad de revisar, actualizar y dinamizar los procesos de integración económica y social del área, con el fin de aprovechar mejor el potencial de desarrollo en beneficio de sus países, considerando que esta puede ser la vía por la que Centroamérica pueda lograr una salida exitosa hacia el resto del mundo, creando las condiciones para incrementar la competitividad y participar de mejor manera en la globalización económica.

En este punto cabe resaltar un contraste en el proceso de integración, el cual consiste en que, mientras que en la primera etapa la integración se fundamentó en un modelo de crecimiento hacia adentro, basado en un esquema de sustitución de importaciones, en esta segunda etapa ocurre todo lo contrario, ya que los países del área han visualizado un modelo de crecimiento hacia fuera, sobre la base de una apertura de sus

⁴ Boletín Estadístico 1993. Consejo Monetario Centroamericano. Secretaría Ejecutiva. p.20.

economías y considerando al mercado común centroamericano como una plataforma para lograr una inserción exitosa en el comercio mundial.

Asimismo, el actual modelo de integración centroamericana, que se encuentra contenido en el Protocolo al Tratado General de Integración Centroamericana⁵ suscrito por los gabinetes económicos de las Repúblicas de Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua el 14 de mayo de 1993, contiene algunas diferencias fundamentales con respecto al Tratado General del 13 de diciembre de 1960, que fue puesto en práctica dentro del área a inicio de los años sesenta.

Básicamente, las diferencias son resultado de una aproximación más eficiente del Tratado a las condiciones económicas mundiales, a los procesos de liberalización, inserción y globalización del mercado internacional, de la incorporación de los mecanismos financieros modernos del sistema, así como resultado de una creciente preocupación por la conservación del medio ambiente.

En línea con lo anterior, el nuevo Tratado actualiza la legislación integracionista y pretende más que el aumento del comercio intrazonal, la posición de bloque para la realización de negociaciones colectivas y de esta forma hacer más eficiente la inserción en el comercio internacional de los países del área.

Finalmente, en lo que respecta a la legislación dirigida a la conservación del medio ambiente, se sugiere que los Estados contratantes promuevan el buen aprovechamiento y rendimiento de los recursos humanos y naturales, en concordancia con la protección del medio ambiente. De esa forma, se desarrollarán estrategias comunes con el fin de valorizar y preservar los patrimonios culturales y naturales del área, controlando la contaminación y restableciendo el equilibrio ecológico,

⁵ Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana 1993. Secretaría de Integración Económica Centroamericana. SIECA.

mediante la ejecución de proyectos de conservación del medio ambiente.

1.2 Negociaciones Bilaterales (Guatemala – México).

El Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) Guatemala - México, fue suscrito en septiembre de 1984, conteniendo 80 productos negociados.

Este mecanismo ha sido modificado mediante varios protocolos, registrando cambios sustanciales en el número de productos contemplados dentro de este acuerdo, hasta llegar en la actualidad a tener concesiones de 953 fracciones arancelarias, bajo el principio de impulsar la Integración Latinoamericana, estipulado en el Tratado de Montevideo de 1980 (ALADI).

Las concesiones del acuerdo están encaminadas a: fortalecer y dinamizar el comercio entre los países signatarios; promover la participación de productos básicos y manufacturados; así como, tomar en cuenta la situación especial de algunos productos de interés para ambos países.

Adicionalmente, el Acuerdo persigue el otorgamiento de preferencias arancelarias y suprimir toda clase de restricciones no arancelarias, requiriendo para ello, que los productos objeto de comercialización sean originarios y provenientes de Guatemala. Dicha preferencia es aplicable a cerca del 59.2 por ciento del total de productos con destino a México; sin embargo, por tratarse de concesiones preferenciales unilaterales para Guatemala, no se cuenta con un nivel adecuado de poder de negociación y de cumplimiento por parte de México.

Por otro lado, el Acuerdo carece de un marco de normas claras y transparentes que regulen las transacciones comerciales, dando lugar a que

los productos guatemaltecos sean objeto de restricciones cuantitativas a la internación preferencial de los productos más importantes, como la carne y el azúcar; así como, a la aplicación de barreras no arancelarias que limitan el comercio.

Cabe resaltar, que dichas barreras son aplicables principalmente a las frutas y hortalizas, ajo, tomate, banano, manzana, jamones, carne de ganado bovino, bolsas multicapas. Adicionalmente, existen problemas por la diferencia de los horarios de servicios de las aduanas en las zonas fronterizas de ambos países.

Según lo acordado en la cumbre de presidentes de Tuxtla II, el Noveno Protocolo Modificatorio del Acuerdo Parcial finalizó en junio 1997. Sin embargo, dicho Acuerdo fue prorrogado por los gobiernos de México y Guatemala hasta el 31 de diciembre de 1998.

Según comunicado de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México, SECOFI, ambos gobiernos firmaron el décimo primer Protocolo Modificatorio del Acuerdo de Alcance Parcial, con el objetivo de que en 1998 concluyan las negociaciones para el tratado comercial global que sustituya a los acuerdos bilaterales.

También se informó que esta acción se apoya en los mandatos que suscribieron los presidentes de México y Centroamérica en la reunión de Tuxtla II. El propósito de esta prórroga consiste en que México continúe otorgando preferencias arancelarias, con un promedio de 73.0 por ciento, cuya cobertura es superior a los mil productos.

A pesar de la existencia de un tratamiento preferencial al comercio por parte de la República mexicana, para Guatemala el Acuerdo de Alcance Parcial no ha tenido los resultados esperados en su balanza comercial.

En efecto, de 1990 a 1997 el saldo en la balanza comercial de bienes de Guatemala con México registró saldos deficitarios considerables, que van desde US\$74.5 millones en 1990 a US\$261.0 millones en 1997. Lo que significa que por cada dólar exportado Guatemala ha importado de México en promedio US\$3.60.

CUADRO 1

BALANZA COMERCIAL DE GUATEMALA CON MEXICO AÑOS 1990 – 1997 (En millones de US\$)

	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995</u>	<u>1996</u>	<u>1997</u>
Exportaciones FOB	35.6	61.9	58.7	47.4	67.2	44.6	80.0	77.0
Importaciones CIF	110.1	122.3	143.0	168.5	185.9	307.9	322.5	338.0
Saldo	- 74.5	- 60.4	- 84.3	-121.1	-118.7	-263.3	-242.5	- 261.0

Fuente: Pólizas de Aduanas. Departamento de Estadísticas Económicas. Banco de Guatemala.

De lo anterior se colige que la suscripción del Acuerdo de Alcance Parcial de Guatemala con México ha sido insuficiente para reducir la brecha comercial bilateral, ya que los saldos negativos en la balanza comercial persisten con una tendencia creciente. Esta situación ha sido influenciada por los siguientes factores:

- Falta de cumplimiento del Acuerdo por parte de México;

- Carencia de reglas claras;
- Los mecanismos disponibles en la Organización Mundial del Comercio para solucionar los problemas que se originan en el Acuerdo de Alcance Parcial con México (barreras no arancelarias), no han sido utilizados;
- Algunos productos contemplados dentro del Acuerdo de Alcance Parcial quedan sujetos a cuotas y a barreras no arancelarias;
- Las preferencias otorgadas no eliminan el pago de otros impuestos; y
- La pérdida de competitividad de los productos guatemaltecos, debido a la devaluación de la moneda mexicana.

1.3 Tuxtla Gutiérrez I

El Acta de Tuxtla - Gutiérrez fue suscrita el 11 de enero de 1991. La situación que prevalecía en Centroamérica y México se caracterizaba, entre otros, por la coyuntura derivada la invasión de Irak a Kuwait (2 de agosto de 1990) y el inicio de la Guerra del Golfo Pérsico (14 de enero de 1991), lapso durante el cual prevaleció la incertidumbre sobre el abastecimiento de petróleo a la región y la magnitud que podrían alcanzar los precios del mismo.

Por ello, la prioridad de Centroamérica en ese momento era asegurar el abastecimiento de petróleo a precios que no produjeran un impacto económico similar al ocurrido en 1973.

Tanto en México como en los países centroamericanos se estaban dando procesos de estabilización y de ajuste en sus economías que se caracterizaban, entre otros, por una apertura comercial unilateral.

Los países centroamericanos habían contratado préstamos del Gobierno Mexicano y la deuda había llegado al punto en que era necesaria su renegociación.

Durante la vigencia de este Acuerdo, se hicieron varios intentos por negociar un Acuerdo de Complementación Económica, sin haber arribado a resultados favorables. En esa oportunidad se consideraron siete programas, los cuales consistían en:

- Liberalización comercial, el cual se refería a una zona de libre comercio;
- Programas sobre inversiones;
- Desarrollo de la oferta exportable centroamericana;
- Cooperación técnica;
- Complementación energética;
- Asistencia al sector primario; y
- Cooperación financiera

1.4 Tuxtla Gutiérrez II

El 16 de febrero de 1996 se realizó en San José Costa Rica, la cumbre presidencial Tuxtla Gutiérrez II, en la cual se lograron importantes acuerdos por medio de un plan de acción que contemplaba compromisos políticos, económicos y de cooperación.

En el campo de Liberalización Comercial del Plan de Acción de Tuxtla II, fueron acordados los compromisos siguientes:

- Reanudar el proceso de negociación para un Tratado de Libre Comercio e Inversión entre México y los países del Triángulo Norte Centroamericano;
- Concluir las negociaciones del tratado de libre comercio entre México y Nicaragua durante el primer semestre de 1996;
- Continuar con el proceso de negociación de un tratado de libre comercio entre México y Panamá; y
- Iniciar dentro de los próximos sesenta días, conversaciones entre México y Belice para definir la modalidad del instrumento que regulará las relaciones comerciales entre ambos países.

Asimismo, los tratados de libre comercio comprenderán disciplinas en materia de acceso a mercado, incluyendo la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias, agricultura, reglas de origen, servicio e inversión, entre otros, y tomarán en cuenta las diferencias relativas existentes en los niveles de desarrollo de los países participantes.

Los logros más importantes de esta cumbre consistieron en la prórroga de los acuerdos bilaterales de alcance parcial que México tenía con Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua hasta junio de 1997, y el reconocimiento del nivel de desarrollo de los países de la región centroamericana, congruente con uno de los aspectos considerados en el Acuerdo de Tuxtla Gutiérrez I.

Otro aspecto importante consistió en la reanudación de las negociaciones para definir reglas claras de comercio con dicho país,

dentro del marco del triángulo Norte.

1.5 Marco General de las Negociaciones Comerciales del Triángulo Norte Centroamericano con México.

Durante la Primera Reunión de Ministros de Economía de Guatemala, El Salvador y Honduras, con el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, realizada en Guatemala el 23 de mayo de 1996, se aprobó el "Marco General para las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio e Inversión entre México y Guatemala, El Salvador y Honduras", siendo sus objetivos:

- Alcanzar una zona de libre comercio entre las Partes, brindando nuevas oportunidades de comercio para la oferta exportable actual y potencial, tanto en el área de bienes, como en el área de servicios.
- Promover y desarrollar el establecimiento de inversiones en los territorios de las Partes.
- Normar el comercio de bienes y servicios mediante el establecimiento de reglas claras, transparentes y permanentes.
- Establecer mecanismos que eviten la aplicación de medidas unilaterales y discrecionales.
- Estricto apego a las Constituciones de los países.

Dentro del programa de liberación comercial y bajo las reglas del TLC entre México y El Salvador, Guatemala y Honduras, los productos incluidos en los respectivos Acuerdos de Alcance Parcial bilaterales

mantendrán su acceso corriente. Para estos productos las Partes procurarán negociar un tratamiento que mejore el acceso al mercado mexicano.

Quedó establecido que la negociación se desarrollará con base en la propuesta completa que México presentó con anterioridad, la que será analizada por la parte Centroamericana y sobre la cual elaborarán sus propias propuestas. Asimismo, Guatemala, El Salvador y Honduras negociarán con base en una sola lista que constituirá la oferta de los tres países.

Las Partes tendrán la flexibilidad para programar las fechas y lugares de las reuniones de los distintos grupos de negociación, y se asegurarán avances en todos los temas a fin de obtener logros sustantivos.

Asimismo, fueron definidos tres niveles de negociación interrelacionados: Grupos de trabajo, Negociadores Oficiales y Despachos Ministeriales. Cada nivel tiene asignadas varias funciones específicas. Fue establecida la instancia de consulta denominada "cuarto de al lado" a fin de garantizar la consulta con el sector privado durante el proceso de negociación.

La Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana fue designada para actuar como Secretaría Técnica de la Parte Centroamericana y como enlace con la contraparte de México, en materia de organización y logística

En el contexto del Acuerdo de Tuxtla Gutiérrez, suscrito por los presidentes de Centroamérica y México, en Junio de 1992, los Ministros responsables de la Integración Económica Centroamericana y Desarrollo Regional mediante Resolución 8-92, acordaron definir una estrategia centroamericana para la negociación con México dentro de un marco multilateral, que contiene los principios de asimetría y del origen de la

producción regional.

Los criterios adoptados en los temas de negociación son los siguientes:

- **Desgravación arancelaria.** La constitución de una zona de libre comercio supone la existencia de reciprocidad entre los países del Triángulo Norte Centroamericano y México.

En este contexto, la desgravación se aplicará a partir de la base arancelaria que determinen las Partes, siendo a su vez, gradual y automática, con plazos a acordar para llegar a la liberización total.

- **Normas de Origen.** Inicialmente las normas de origen quedan sujetas al ámbito bilateral, sin embargo, las negociaciones actuales están orientadas a que sean de carácter multilateral.

- **Prácticas comerciales desleales y salvaguardias.** Los criterios generales recogidos en el acuerdo marco multilateral apuntan a la aplicación de las medidas previstas en las respectivas legislaciones nacionales. En el acuerdo marco multilateral se asume, de manera recíproca, el compromiso de eliminar todo subsidio a la exportación o cualquier otro tipo de subvención que tenga efectos equivalentes.

Asimismo, las salvaguardias podrán aplicarse cuando las importaciones se realicen en cantidades o condiciones tales que causen perjuicio grave a las producciones nacionales de mercancías similares, con una temporalidad definida y carácter no discriminatorio.

- **Solución de Controversias.** En el acuerdo multilateral de México

con los países centroamericanos solamente se señalan las etapas de un procedimiento de solución (consultas directas, mediación y arbitraje), las que se desarrollarán en el reglamento correspondiente, tanto a nivel regional como bilateral.

A partir de esos criterios regionales acordados por los cuatro países, la Comisión Administradora del Acuerdo Marco podrá establecer los mecanismos de reglamentación para solucionar las posibles controversias que se suscitaran.

- **Transporte.** El acuerdo marco multilateral trata el tema de transporte dentro del capítulo de facilitación comercial, indicando que la Comisión Administradora del mismo analizará aquellas disposiciones referidas o que afecten el transporte de mercancías, los horarios de servicio aduanal, el funcionamiento de los sistemas de ventanilla única, entre otros.

Los países centroamericanos han propuesto la consideración de tres aspectos: el paso de las mercancías y las unidades de transporte a través de las fronteras; los requisitos para el tránsito de vehículos y remolques, y las operaciones de los puertos marítimos, aéreos y terrestres.

- **Normas Técnicas.** Se adoptaron criterios generales aceptados por los cuatro países en el acuerdo marco multilateral, y reconociendo la dificultad de uniformarlas entre los propios países centroamericanos en el corto plazo, se planteó el compromiso de tomar las medidas necesarias para evitar que éstas se constituyan en un obstáculo al intercambio.

Con este propósito se analizarán las diversas normas técnicas,

industriales, comerciales, fitopecuarias, de seguridad y de salud pública existentes en cada uno de los países.

Conforme lo acordado en Tuxtla Gutiérrez, se pretende constituir una zona de libre comercio.

2. Comercio de los países del Triángulo Norte Centroamericano con México

Tanto para Centroamérica como para México, las exportaciones recíprocas tienen y han tenido un carácter marginal. En el período 1990 - 1997, las exportaciones de los países centroamericanos hacia México representaron alrededor de un dos por ciento y las Mexicanas hacia la región alrededor del uno por ciento. Por el lado de las importaciones, los países centroamericanos importaron el 5.5 por ciento desde México, y éste menos del uno por ciento desde la región⁶.

Los resultados de las relaciones comerciales entre ambas partes han sido sustancialmente favorables a México. La magnitud de la escala de su planta productiva concede a México una amplia ventaja de competitividad respecto de Centroamérica.

En consecuencia estas relaciones se desenvuelven en un entorno de marcadas asimetrías en materia de desarrollo económico.

⁶ Boletín Estadístico 1993 y 1997. Consejo Monetario Centroamericano. Secretaría Ejecutiva.

2.1 Balanza Comercial

En el período 1990 - 1997, el saldo comercial ha sido siempre desfavorable para los países del Triángulo Norte de Centroamérica, registrando niveles superiores a los US\$200.0 millones en cada año.

A partir de 1995, el desequilibrio comercial se ha vuelto aún más adverso para los países centroamericanos con un saldo que ha sobrepasado los US\$400.0 millones.

CUADRO 2

BALANZA COMERCIAL DE LOS PAISES DEL TRIANGULO DEL NORTE DE CENTROAMERICA CON MEXICO

1990 - 1997
(En US\$ miles)

AÑOS	EXPORTACIONES FOB	IMPORTACIONES CIF	BALANZA COMERCIAL
1990	42.6	263.8	- 221.2
1991	73.5	308.3	- 234.6
1992	71.2	315.8	- 244.7
1993	67.9	316.0	- 248.1
1994	90.4	334.6	- 244.2
1995	55.7	536.0	- 481.2
1996	96.7	584.8	- 488.1
1997 *	94.9	574.7	- 479.8

- No existe información disponible de Honduras.

Fuente: Departamento de Estadísticas Económicas. Banco de Guatemala. Boletín Estadístico 1993 y 1997, y Consejo Monetario Centroamericano. Secretaría Ejecutiva.

Entre las causas más sobresalientes en este desbalance se encuentran las de carácter estructural, tales como la inexistencia de un nivel apropiado, en cantidad y calidad, de oferta exportable centroamericana; así como, la variedad de barreras no arancelarias y obstáculos administrativos y burocráticos en las aduanas mexicanas, para las importaciones procedentes de los países de esta área.

Entre los factores de tipo coyuntural, influyeron la crisis del Peso Mexicano iniciada hacia finales de 1994, conduciendo a una devaluación del Peso que pasó de un valor de NPM\$3.46 por US\$1.0 el 15 de diciembre de 1994 a NPM\$5.67 al 21 de enero de 1995, lo que representó una devaluación de un 64 por ciento en solo seis semanas, elevando la competitividad de los productos mexicanos frente a los centroamericanos, por razones de índole cambiaria.

2.2 Principales productos exportados a México

Como una forma de focalizar e identificar aquellos bienes que en el corto plazo pueden reaccionar rápidamente para aliviar el cuantioso desequilibrio comercial, en los cuales pueden concentrarse los esfuerzos inmediatos para fortalecer la oferta exportable centroamericana, se destacan 20 productos, que de acuerdo con cifras correspondientes al período 1994 - 1996, representaron un peso importante en las exportaciones de Guatemala, El Salvador y Honduras.

Desde la perspectiva de cada país de la subregión centroamericana, el valor de las exportaciones hacia México y su concentración en los principales productos se describe en el cuadro siguiente:

CUADRO 3

EXPORTACIONES DE LOS PAISES DEL TRIANGULO DEL NORTE DE CENTROAMERICA A MEXICO

1994 - 1996

(En US\$ millones y %)

Participación de los principales 20 productos en las exportaciones totales⁷

PAIS	1994	1995	1996	PROMEDIO
<i>Guatemala</i>				
Total	67.2	44.6	80.0	
20 productos	47.9	38.0	69.7	
%	71.3	85.1	87.1	81.2
<i>El Salvador</i>				
Total	21.2	8.6	12.6	
20 productos	18.0	7.8	11.8	
%	84.9	90.9	93.3	89.7
<i>Honduras</i>				
Total	1.9	2.1	2.6	
20 productos	1.9	2.1	2.3	
%	100.0	100.0	86.6	95.5

Fuente: Banco de Guatemala. Boletín Estadístico 1993 y 1997. Consejo Monetario Centroamericano. Secretaría Ejecutiva.

⁷ Anexos 2.3 y 4.

La información anterior destaca que las exportaciones de los tres países centroamericanos hacia México se encuentran concentradas en unos pocos productos, ya que éstos representan un elevado porcentaje en las ventas a ese país, el cual como promedio en ese período varía entre un 81 por ciento para Guatemala y cerca del 100 por ciento para Honduras. En este sentido, uno de los objetivos que deberían plantearse en el Tratado en proceso de negociación será el de fortalecer el volumen de oferta exportable, así como su diversificación hacia el mercado Mexicano.

2.3 Principales productos importados desde México.

Las corrientes de bienes importados por los países centroamericanos, han estado asociadas con el petróleo y sus derivados.

Haciendo referencia a lo anterior y considerando únicamente 20 productos, el total importado por los países del Triángulo Norte Centroamericano fue de US\$158.9 millones en 1994, aumentando en US\$226.4 millones en 1996.

En la medida que México ha ido transformando su estructura productiva hacia el fortalecimiento del sector manufacturero, sus exportaciones se han diversificado, lo cual ha reducido la importancia de las importaciones petroleras, incrementando de esta forma su volumen de exportación hacia la subregión centroamericana como se muestra en el siguiente cuadro.

CUADRO 4

IMPORTACIONES DE LOS PAISES DEL TRIANGULO DEL NORTE DE CENTROAMERICA DESDE MEXICO 1994 - 1996 (En US\$ millones y %)

Participación de los principales 20 productos en las importaciones totales⁸

PAIS	1994	1995	1996	PROMEDIO
<i>Guatemala</i>				
Total	185.9	307.8	322.5	
20 productos	83.1	131.0	131.0	
%	44.7	40.6	40.6	42.6
<i>El Salvador</i>				
Total	105.0	156.9	172.3	
20 productos	54.8	65.0	60.8	
%	52.1	41.4	35.3	42.9
<i>Honduras</i>				
Total	43.6	72.2	88.4	
20 productos	21.0	32.7	34.6	
%	48.2	45.2	39.1	44.2

Fuente: Banco de Guatemala. Boletín Estadístico 1993 y 1997. Consejo Monetario Centroamericano. Secretaría Ejecutiva.

2.4 Inversiones

Además del intercambio de bienes entre Guatemala, El Salvador, Honduras y México, existe la inversión directa por parte de grupos empresariales mexicanos en la subregión centroamericana.

⁸ Anejos 5, 6 y 7.

El siguiente cuadro muestra estimaciones del monto de inversiones de México hacia los países de la subregión Centroamericana, las cuales en el período 1960-1994 fue de US\$97.1 millones, dándose con mayor dinamismo entre 1990 y 1994, al registrar US\$56.7 millones en esos cuatro años, o sea más de la mitad respecto de lo acumulado en el período anterior de treinta años⁹.

CUADRO 5

ESTIMACIONES DEL FLUJO DE INVERSION MEXICANA PRIVADA DIRECTA POR PAIS DESTINO 1960 - 1994 (Montos en US\$ millones)

PAIS	1960-89	1990-94	TOTAL
Guatemala	28.1	29.7	57.8
El Salvador	3.1	25.0	28.1
Honduras	9.2	2.0	11.2
Total CA-3	40.4	56.7	97.1

Fuente: CEPAL, "La inversión mexicana en el Istmo Centroamericano", enero 10 de 1996.

⁹ Un ejemplo exitoso de la penetración de la inversión mexicana en los países del Triángulo Norte Centroamericano, es la empresa Helados Holanda, del Grupo Quan, que controla el 62 por ciento del mercado de los helados en México. En un Joint Venture, este Grupo con el Grupo Mariposa de Guatemala formaron Congelados de Centroamérica, en noviembre de 1991. Esto sucedió 10 meses después de la firma de los Acuerdos Tuxtla. "En sólo cinco años, Helados Holanda conquistó el 26 por ciento del mercado centroamericano, donde vende alrededor de US\$12 millones anuales, y el 39 por ciento del mercado guatemalteco, donde vende alrededor de US\$5 millones, disputándole la supremacía a Helados Pops y Helados Sarita". (Prensa Libre, enero 15 de 1996, pag. 135).

Con respecto a las relaciones de inversión con los países del Triángulo Norte Centroamericano, puede advertirse la sustancial discrepancia que existe entre los flujos de comercio (exportaciones de bienes) y las inversiones mexicanas (exportaciones de capital) hacia la región.

Las ventas acumuladas de México hacia los países del Triángulo Norte Centroamericano durante el período 1990-1994 fueron de US\$1,538.5 millones, mientras que las inversiones fueron de solamente US\$56.7 millones. (3.7 por ciento).

Sobre el particular, se considera que la subscripción del Tratado podría permitir la atracción de mayores volúmenes de inversión mexicana en el área, ya sea mediante la creación de nuevas instalaciones, o mediante el fortalecimiento y armonización del marco legal para la atracción de la inversión extranjera directa hacia la subregión centroamericana.

3. Avance de las Negociaciones

Desde el punto de vista del procedimiento para abordar las negociaciones fue acordado proceder en dos etapas. La primera referente a la negociación de los textos de los doce temas incluidos en el Tratado y la segunda en el que serán negociados los anexos correspondientes.

Así en materia de textos, el consenso es que las negociaciones, tomando como punto de partida la Primera Ronda de Negociaciones entre los tres países y México ¹⁰, (Guatemala, 25 y 26 de Septiembre de 1996),

¹⁰ Antes de convenir el Marco General con México (Guatemala, mayo 23/96), los países del Triángulo Norte se habían venido preparando internamente habiendo sostenido la Primera Reunión Ministerial en marzo de 1996. Por su parte, la Primera reunión de Negociaciones se llevó a cabo en abril de 1996, y la Primera Reunión de los Grupos de Trabajo de Guatemala, El Salvador y Honduras el 13 y 14 de mayo de 1996.

ha alcanzado, luego de concluidas cinco rondas de negociaciones, al presente, un avance global de 75 por ciento en los temas incluidos, e inclusive alguno de los mismos, como Solución de Diferencias, ha sido acordado casi en su totalidad.

Sin embargo, conforme el principio de que "nada está acordado hasta que todo este acordado", la culminación de las negociaciones y su respectiva suscripción en un instrumento jurídico debe esperar hasta que todos los temas y sus anexos hayan sido acordados, revisados y depurados íntegramente los textos completos desde el punto de vista jurídico para formar un todo único y armónico.

Inclusive, la flexibilidad del proceso es tal que cualquier mesa de negociación puede ser reabierta en cualquier momento si alguna de las partes encuentra puntos que considera deben ser revisados nuevamente.

En cuanto a los Anexos correspondientes al Programa de Desgravación Arancelaria, se ha comenzado a recolectar la información de la situación del Arancel mexicano de importación en el ámbito de todo el universo de fracciones arancelarias para luego proceder a compararlo con el Arancel Externo Común Centroamericano, a fin de detectar el grado de apertura comercial de los diferentes rubros tarifarios de las partes.

Posteriormente, habrá necesidad de definir entre las partes un nivel de arancel base a partir del cual se procedería a desgravar los productos conforme el ritmo de velocidad que sea acordada en el mismo programa.

La velocidad de desgravación puede realizarse conforme a diferentes categorías que pueden comprender desde la desgravación

inmediata, hasta plazos muy largos, pasando por una estructura escalonada de plazos intermedios e inclusive productos que quedan excluidos del programa, pero que a su vez deben ser pocos según fue convenido en el Marco General antes mencionado.

Con relación al anexo de normas de origen específicas, que también está pendiente de negociación, los países del Triángulo Norte Centroamericano prefieren utilizar el método de salto arancelario¹¹, mientras que México desea que además se incluyan métodos de valor.

Respecto del anexo del tema del comercio de servicios, se ha comenzado a preparar la base de datos conforme al programa MAST (Measures Affecting Service Trade), por sus siglas en inglés, o "Medidas que Afectan el Comercio de Servicios". Este es un sistema diseñado por la UNCTAD¹², que persigue identificar desde el punto de vista sectorial, el tratamiento de acceso en los países de las actividades de servicios. La información incluye leyes y regulaciones que tienen un impacto sobre el comercio de servicios.

El MAST comprende un sistema codificado a fin de disponer de un instrumento que permita una comparación de actividades específicas en el ámbito internacional, tales como servicios profesionales - legales.

A continuación se describe el avance por Grupos de Trabajo, de las negociaciones hasta la IV (México, mayo 8 de 1997) y V (Tegucigalpa 2 y 3 de julio de 1997), Rondas de Negociación, en lo correspondiente a los textos de los temas.

¹¹ Método que permite establecer el origen de un bien, y verificar si la posición arancelaria del bien final de exportación, varía en relación a la posición arancelaria de los insumos no originarios utilizados para su fabricación. El Sistema de Codificación y Designación de Mercancías conocido como Sistema Armonizado, es el instrumento aduanero que permite aplicar la técnica de salto arancelario.

¹² Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

CUADRO 6

GRADO DE AVANCE DE LAS NEGOCIACIONES DE LOS PAISES DEL TRIANGULO NORTE-CENTROAMERICANO Y MEXICO Estimado, Agosto 1997

TEMAS	GRADO DE AVANCE %
Acceso a mercado	
1. Desgravación arancelaria - Industrial	80
2. Desgravación arancelaria - Agrícola	80
3. Normas de origen y procedimientos Aduaneros	70
4. Medidas sanitarias y fitosanitarias	95
5. Normas Técnicas	95
Normativa comercial	
6. Salvaguardias	80
7. Prácticas de comercio desleal	70
8. Solución de controversias	95
Otros Temas	
9. Servicios	60
10. Inversión	80
11. Propiedad intelectual	50
12. Compras del sector público	70

Fuente: Primera reunión de Viceministros de México y El Salvador, Guatemala y Honduras. San José, Costa Rica, julio 28 de 1997 y Rondas de Negociación.

Durante 1998 las distintas mesas se han reunido para continuar discutiendo los temas que quedarán reflejados en el texto del Tratado.

En este sentido, se han tenido avances substanciales en la mayoría de las mesas excepto en las mesas en las que se tienen que negociar aspectos relacionados con tarifas arancelarias, esto es, en las mesas de acceso tanto agrícola como industrial, así como en la mesa de origen y procedimientos aduaneros.

En esta área (negociación de texto) no se han encontrado obstáculos que requieran subir de nivel las posiciones que ambas Partes proponen, aunque si se han encontrado problemas que atrasan la negociación para fechas posteriores.

Sin embargo, en el intercambio de listados para la negociación de aranceles de las mesas de acceso, tanto industrial como agrícola, han surgido problemas tales como: la imposibilidad de lograr avances sustanciales en la negociación de aranceles, la presentación de propuestas diametralmente opuestas y la inflexibilidad de ambas Partes.

Los problemas anteriores provocaron que el diálogo se subiera a la instancia siguiente y los viceministros y ministros de Economía establecieron las nuevas bases sobre las cuales se partiría para que la negociación en este tema avance. Las bases, de las cuales se partiría para nuevas negociaciones en esta materia, fueron distintas para las distintas mesas de acceso.

Como era previsible, los países del Triángulo Norte están buscando consensuar una posición para luego negociar con México.

En esta línea, se han tenido avances alentadores respecto a las posiciones que cada uno de los países guarda. De este consenso se propondrá una lista de fracciones arancelarias con su respectivo programa de desgravación a México. Esta lista constituirá el punto de inicio para la negociación de aranceles y programas de desgravación que realizará México con los tres países del área centroamericana.

Inicialmente, se propuso que el intercambio de listas se realice en el mes de septiembre, hecho que está pendiente a la fecha.

Es preciso indicar, que con las nuevas reglas de juego se ha buscado que las Partes negociadoras flexibilicen su posición, que las mismas, en su inicio, no sean incompatibles y que permitan lograr mayores avances en futuras reuniones de negociación.

Existen mesas en donde el trabajo se ha tornado extenso debido a que se deben revisar todas las fracciones arancelarias para establecer, por ejemplo, regla de origen, tasa base, programa de desgravación. En primera instancia se deben lograr acuerdos entre los países de Triángulo Norte para luego negociar con México, lo que implica para Triángulo Norte que el trabajo de revisión se duplica.

CAPITULO III

EXPECTATIVAS, BENEFICIOS Y COSTOS PARA GUATEMALA

En este capítulo se enfocan las expectativas, beneficios y costos para Guatemala, derivados de la suscripción del Tratado de Libre Comercio con México, debiéndose considerar que los efectos son similares para economías de los demás países que conforman la subregión centroamericana del Triángulo Norte.

En este contexto, se considera que Guatemala debe efectuar reformas profundas que le permitan adaptarse a las cambiantes circunstancias internas y externas, siendo las de mayor intensidad las relativas a su inserción en la economía internacional, razón por la cual, la realización de acuerdos y negociaciones con terceros países, constituyen el vehículo para crear una creciente integración de la economía guatemalteca a las corrientes comerciales y financieras internacionales, como eje de una nueva estrategia de desarrollo.

Dentro de este contexto, a continuación se detallan las expectativas, beneficios y costos para Guatemala bajo dos escenarios, según se indica.

1. SI SE LLEGA A CONCRETAR LA FIRMA DEL TRATADO

Las negociaciones comerciales buscan en el corto y mediano plazos, lograr una mayor liberalización y expansión del comercio guatemalteco, reforzar y mejorar las normas que rigen las transacciones comerciales con México, e incrementar la capacidad del sistema para adaptarse a los

cambios en el entorno económico internacional, todo ello, para propiciar el uso más eficiente de los recursos productivos, creando un sistema de comercio multilateral duradero y no discriminatorio.

Dentro de este proceso se pueden determinar algunas expectativas, beneficios y costos como sigue:

1.1 Expectativas

- La principal expectativa está dada por la ampliación natural del mercado interno que significaría el mercado mexicano, lo cual permitiría la generación de nuevas inversiones, o la ampliación de las existentes para satisfacer la nueva demanda que se generaría.
- También existen expectativas macroeconómicas favorables, por cuanto que se espera que un comercio más fluido hacia el mercado mexicano permita reforzar la posición externa del país y mejorar la competitividad de la producción nacional.
- Otro elemento positivo que se espera alcanzar es el referente a la atracción de inversiones productivas provenientes de ese país del norte, con el consecuente beneficio sobre la producción, el empleo y el incremento de la capacidad instalada del país.
- No obstante lo anterior, también se tienen expectativas sobre que una mala negociación del Tratado pueda constituir un factor que profundice el desigual intercambio que existe entre ambos países, lo cual se podría materializar a través de las normas de origen, que pueden ser usadas para promover la inversión extranjera de manera discriminatoria, mediante convenios que restrinjan el uso de insumos procedentes de ciertos países y no de otros.
Aparte de su efecto comercial de corte proteccionista, una mala

negociación del tema sobre estas reglas se convertirían en un estímulo a la inversión extranjera proveniente en México con desmedro de los beneficios para los demás países de la subregión centroamericana que suscriban el Tratado.

1.2 Beneficios

- Al generarse un aumento de la demanda para los bienes producidos en Guatemala, se generaría un mayor volumen de inversiones en el país, un incremento de la producción nacional destinada al nuevo mercado, un crecimiento en el nivel de empleo y necesariamente un incremento de la productividad de las empresas guatemaltecas, que implicaría mayor división y especialización del trabajo, condición necesaria para competir en el mercado local con los bienes provenientes de México.
- La competencia permitirá un fortalecimiento del sistema de mercado, con los consecuentes beneficios para el consumidor guatemalteco; asimismo, la existencia de un intercambio comercial más fluido con México puede generar beneficios adicionales, derivados de la transferencia tecnológica que puede captarse de ese país, directamente por medio de empresas mexicanas que se establezcan en Guatemala.
- La reducción del déficit comercial con México no debe constituir un objetivo por sí mismo, sino lo que debe buscarse es el incremento de las exportaciones guatemaltecas, lo cual permitiría incrementar la productividad y el incremento en el nivel de empleo, mediante un acceso creciente y sostenible al mercado mexicano.

1.3 Costos

- La vigencia de un Tratado de libre comercio con México eventualmente puede generar el desaparecimiento de algunas empresas guatemaltecas, especialmente de aquellas que no pudieran competir con los bienes importados de México. Sin embargo, este es uno de los procesos naturales de las economías de mercado y que en última instancia beneficiarían al consumidor.
- La internacionalización del capital evita los procesos dolorosos de aceptar la territorialidad del mismo, lo cual hoy día es irrelevante y únicamente puede conceptuarse como un inocuo "orgullo nacional".
- Las consecuencias proteccionistas y discriminatorias de normas de origen diferenciadas, aunadas a los aranceles diferenciados dentro del área centroamericana, pueden incidir negativamente sobre la eficiencia.

Esto se explica debido a que si los requisitos de origen aplicables a Guatemala con México, son significativamente mayores o menores, que los vigentes para México con el resto de países centroamericanos (Nicaragua y/o Costa Rica), con quienes ya se firmó un Tratado, existe la posibilidad de que los productores locales que utilizan los insumos importados desde México, o las exportaciones de éste, sustituyan las importaciones procedentes de Guatemala, sin que ello pueda atribuirse a niveles de eficiencia diferentes.

Esto también debe analizarse, por la adopción de compromisos recíprocos con más de un país extraregional, lo que traería consigo, oposiciones no solo de carácter administrativo, sino que sustantivo, que exigirán una negociación secuencial en vez de una negociación simultánea, ya que una conjunción de arreglos bilaterales y subregionales con superposiciones y contradicciones, puede dar lugar

a conflictos, distorsiones, incertidumbre o bien triangulación.

En virtud de lo anterior, lo que se pretende indicar, es que las negociaciones de los países del Triángulo Norte Centroamericano con México, debieran de tener una secuencia o equiparación arancelaria y normas de origen similares a las que adoptó Nicaragua y Costa Rica con México, porque de lo contrario se dan los aspectos diferenciados que se mencionan al inicio de este ítem.

- En el caso de que se incluyan granos básicos en el Tratado, podría traer consigo, un desplazamiento de mano de obra. Así, actividades que requieran gran cantidad de ese recurso poco calificado se verán beneficiadas por un exceso de oferta laboral.
- En la agricultura, aquellos cultivos que son subsidiados por el Gobierno mexicano, tendrán pocas posibilidades de continuar siendo cultivados en Guatemala. Actualmente estas ayudas internas en México, se dan a través del Sistema Global de Apoyos y Subsidios Agropecuarios.

A corto y mediano plazos, el consumidor nacional se verá beneficiado por la variada oferta y buenos precios, esto porque en alguna medida existe la posibilidad de que productos que fueron subsidiados en México, ingresen a precios por debajo de los costos reales de producción.

Sin embargo, la pérdida de puestos de trabajo en el largo plazo, puede provocar que la ventaja anteriormente percibida, no se aproveche por la pérdida en la capacidad adquisitiva.

2. SI SE SUSPENDEN LAS NEGOCIACIONES PARA CONCRETAR LA FIRMA DEL TRATADO

2.1 Expectativas

- El proceso de inserción en la economía mundial en el que está involucrada la economía guatemalteca se vería afectado, ya que se perdería una buena oportunidad para avanzar en el mismo, de la mano de una economía como la mexicana que por razones geopolíticas es conveniente para el país.
- Guatemala vería restringida sus posibilidades de ampliación de mercados, puesto que México en el mediano plazo puede resultar prácticamente su mercado natural y obligatorio. En este sentido al no crearse una zona de libre comercio con México, éste país tendrá las mayores ventajas ante todo por su desarrollo tecnológico y porque su productividad no es comparable con el de Guatemala.

2.2 Beneficios

- Si la suspensión de las negociaciones del Tratado con México obedecieran a una estrategia orientada a lograr más beneficios para el país, ello podría constituir un beneficio para el sector empresarial guatemalteco que le podría permitir un proceso de inserción más exitoso en el mercado mundial.

2.3 Costos

- Si por el contrario, las negociaciones con México se interrumpieran por precisiones sin fundamento macroeconómico, o por precisiones de las empresas ineficientes que se verán afectadas, los costos serían equivalentes a la no obtención de los beneficios indicados en el

apartado anterior, y que podrían sintetizarse en que nuevamente el país quedaría expuesto a la fragilidad productiva que lo caracteriza y perdería una buena oportunidad para incrementar su competitividad.

CONCLUSIONES

1. El mercado de México significa una buena oportunidad de negociación para la subregión centroamericana, en virtud de que el intercambio comercial es tradicionalmente deficitario (agravado en los años ochenta por la compra de energéticos), además que las exportaciones de esta subregión hacia México han carecido de estabilidad y consistencia por la falta de competitividad.
2. Dentro del Acuerdo Bilateral de Alcance Parcial (Guatemala-México), existe una importante gama de bienes exportables hacia ese país, la misma no se ha concretado debido a este tipo de acuerdos no están formal ni de cumplimiento cabal por parte del país que considera los privilegios.
3. Actualmente, se está tratando de llegar a un acuerdo en áreas temática y sustantivas (inclusive en materias críticas de las preferencias arancelarias y las cláusulas de origen) por parte de los países del Triángulo Norte Centroamericano, y México lo que significaría, darle prioridad a los compromisos intracentroamericanos por sobre cualquier acuerdo extrarregional.
4. La preferencia a los acuerdos intracentroamericanos tiene su justificación, dado el largo historial de la integración centroamericana, en el grado de interdependencia económica alcanzado, el nivel de compromiso político adquirido en las múltiples declaraciones a nivel presidencial, y los intereses existente entre los países de la región.

5. La actuación conjunta permite disponer simultáneamente de una suma de talentos para abordar procesos de negociación altamente complejos, tanto en los estudios técnicos requeridos como en la negociación misma, lo cual conlleva un reto en virtud de la experiencia que sobre el particular tiene México.

6. Los tratados bilaterales de libre comercio firmados por Nicaragua y Costa Rica con México, pueden correr el peligro de generar contradicciones de la política comercial de estos países, al generar múltiples compromisos paralelos.

7. El beneficio que tendría para los países de la subregión centroamericana concretar las negociaciones de un tratado de libre comercio con México es más que evidente, tanto por los beneficios macroeconómicos que del mismo podrían derivarse, como por las implicaciones favorables que tendría para los demandantes de la subregión.

8. La suspensión de las negociaciones del tratado solamente se justificarán si el fundamento fuera el de obtener condiciones más favorables para la subregión, en el sentido de permitir una inserción más exitosa en la economía mundial.

RECOMENDACIONES

1. Incluir dentro de las negociaciones con México, el acceso inmediato, como mínimo, de los productos que tienen preferencias al amparo del acuerdo bilateral de alcance parcial.
2. Continuar con la posición conjunta y uniforme de los países de la subregión durante el proceso de negociación con México, para que exista mayor solidez de los compromisos que asumirá ese país; y de esta forma en lugar de generar tendencias divergentes, las mismas se constituirán compromisos convergentes que fortalecerán tanto el proceso de integración y cooperación como la normatividad que debe sustentarlo.
3. Dentro de las negociaciones con México sería válido y necesario que se reconozca en forma que la constitución de un mercado ampliado, requiere para los productores de la subregión centroamericana, un período de adaptación superior al de su contraparte mexicana, debido a la diversa escala de las empresas.

En este sentido, se debería esgrimir el reconocimiento contenido, en la Declaración de Tuxtla, en el sentido de que "Las negociaciones para la liberación comercial tomarán en cuenta las diferencias relativas existentes en los niveles de desarrollo económico de los países participantes."¹³

Por lo tanto, convendría aplicar el principio de reciprocidad asimétrica, permitiendo normas de origen poco exigentes, y

¹³ Bases para un acuerdo de complementación económica entre México y Centroamérica, Anexo de la Declaración de Tuxtla Gutiérrez. 11 de enero de 1991.

estableciendo un período de transición durante el cual los exportadores mexicanos, disfruten de menores concesiones que los exportadores de la subregión centroamericana.

4. En materia de subsidios, las políticas aplicadas por el gobierno mexicano revelan que pueden causar un impacto negativo a los productores de la subregión, al permitir a sus productores competir en los mercados mundiales a menores costos que sus homólogos en países que no cuentan con subsidios.

En tal virtud, se recomienda que en las negociaciones, se establezcan claramente los mecanismos que permitan a los países negociadores aplicar medidas para evitar estas distorsiones en la subregión.

5. La firma del Tratado, podría permitir en el mediano plazo, evitar las desventajas del bilateralismo, y en particular, la posibilidad de que las economías (pequeñas y abiertas), como las de los países del Triángulo Norte Centroamericano, estén expuestas a prácticas arbitrarias de comercio, y tengan que resignarse a un patrón de comercio poco diversificado (sectorial y geográficamente), y con escasa flexibilidad.
6. Lograr en el breve plazo el consenso y compromiso de todos los sectores involucrados para implementar las acciones que requiere el desarrollo del país, a fin de propender a una asignación más eficiente de los escasos recursos con que se cuenta, lo cual permitirá a los agentes económicos lograr una mayor competitividad.
7. Optar como estrategia económica basada en la diversificación y fomento de las exportaciones, el compromiso de procurarse que

los esfuerzos de las unidades productivas se conjuguen, sean armónicos y se complementen con las actividades que deben efectuar las entidades públicas, las cuales deben estar orientadas al fomento, facilitación y apoyo de los sectores productivos del país.

Asimismo, considerarse que la efectividad de esta estrategia, permitirá mejorar la calidad y la competitividad de los bienes y servicios producidos, con lo cual se facilitará la inserción del país en la economía no sólo mexicana sino mundial, con los beneficios que de ello se derivan, tanto en lo económico, como en lo social y en lo político.

8. Dadas las tendencias recientes del comercio mundial, es posible que la política de apertura no baste para mejorar la inserción de los países del Triángulo Norte Centroamericano en el contexto internacional de modo estable, por lo que es necesario para ello aplicar dos líneas de acción:

La primera, es reforzar la capacidad negociadora de los países del Triángulo Norte Centroamericano con México, sobre todo ante la creciente emergencia de bloques regionales, y la segunda, es aplicar una activa política industrial tendiente a incorporar el progreso técnico y elevar la calificación de la mano de obra, para así lograr una competitividad auténtica que permita acrecentar la participación en el comercio internacional, y a la vez aumentar los niveles de vida de la población.

BIBLIOGRAFIA

1. Aguilera, Laura Quinteros de, Junio 1992. La nueva Etapa de la Integración. Revista Integración Latinoamericana.
2. Análisis del Comportamiento de las Exportaciones. 1997. Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales. Guatemala.
3. Anuario de Estadísticas Financieras Internacionales. 1995. Fondo Monetario Internacional.
4. Avances de las Negociaciones del Triángulo Norte de Centroamérica y México. 1996-1997. Comisión Empresarial de Negociaciones Comerciales Internacionales. (CENCIT), Cámara Empresarial de Guatemala. Cámara de Industria.
5. Boletín de Comercio Exterior. Estudio Económico y Memoria de Labores. 1995-1997. Banco de Guatemala. Publicaciones. Ediciones Don Quijote, Guatemala, C. A.
6. Boletín Estadístico 1993. Consejo Monetario Centroamericano. Secretaría Ejecutiva. San José, Costa Rica, C. A.
7. Camacho Mejía, Edna/ Claudio González Vega. 1993. "Apertura Comercial y Ajuste de las Empresas" Editorial Mc Graw Hill Interamericana, España. Segunda Edición.
8. "Centroamérica: Hacia un Nuevo Modelo de Integración". Abril 1991. Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP). San José, Costa Rica.

9. Cómo Utilizar el Acuerdo de Alcance Parcial entre México y Guatemala. 1985. Instituto Mexicano de Comercio Exterior. México D.F., 1ª. Edición.
10. "El Proceso de Integración Centroamericana" 1992. Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana. Documento PCI-001-92.
11. El Tratado de Libre Comercio Centroamericano y las Expectativas Económicas para Guatemala. 1993. Dirección de Integración Económica. Ministerio de Economía.
12. Informes de la Secretaría Permanente. 1992. ALADI Resoluciones 30 VI y 31 VI.
13. Informe sobre la Economía Mundial, Perspectiva Latinoamericana. 1991. Centro Latinoamericano de Economía Política Internacional (CLEPI).
14. Integración y Comercio en América. 1997. Banco Interamericano de Desarrollo. División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos. Washington, D.C.
15. Krugman, Paul y Maurice Obstfeld. 1994. "Economía Internacional. Teoría y Política". Segunda Edición, Mc-Graw Hill Interamericana, España.
16. Morgan Sanabria, Rolando. 1992. "El Plan de Investigación". Textos Universitarios. Universidad de San Carlos de Guatemala. Seg. Ed.
17. Noticias Económicas. Agosto - Diciembre 1997. & Enero - Septiembre 1998. Diario Prensa Libre.

18. Ortiz Rosales, Rolando Eliseo. 1997. El Proceso de Globalización: Una Visión Periférica. Editorial Universitaria. Universidad de San Carlos de Guatemala.
19. Osorio Arcila, Cristobal. 1995. Diccionario de Comercio Internacional. Grupo Editorial Iberoamericana, S. A. De C. V. Distrito Federal. México.
20. Protocolo al Tratado General de Integración Centroamericana. 1993. Secretaría de Integración Económica Centroamericana. SIECA.
21. Reyes Escalante, Edgar. 1994. "Globalización y Viabilidad de la Economía Nacional". Ponencia en el Congreso de Economistas, Administradores y Contadores Públicos y Auditores.
22. Rodríguez, Ennio. 1995. Globalización, Regionalismo y Apertura.
23. Sach, Larrain. "Macroeconomía en la Economía Global". Primera Edición, Prentice Hall Hispanoamericana, México, 1994.
24. Soto, Avendaño Arturo/ Méndez Otto. "El Protocolo en los Proyectos de Investigación Científica". 1992. Facultad de Medicina, Universidad de San Carlos de Guatemala.

ANEXOS

ANEXO 1

COMERCIO DE LOS PAISES DEL TRIANGULO NORTE CENTROAMERICANO CON MEXICO

1990 - 1997

En miles de US dólares

AÑOS	GUATEMALA 1/		EL SALVADOR 2/		HONDURAS 2/	
	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.
1990	35.6	110.1	4.6	97.7	2.4	56.0
1991	61.9	122.3	8.1	137.1	3.7	48.9
1992	58.7	143.0	10.1	106.3	2.3	66.5
1993	47.4	168.5	16.3	111.9	4.2	35.6
1994	67.2	185.9	21.2	105.0	2.0	43.7
1995	44.6	307.9	8.6	156.8	2.5	72.2
1996	80.0	322.5	12.6	172.3	4.1	90.0
1997	77.0	338.0	17.9	236.7	nd	nd

FUENTE:

1/ Departamento de Estadísticas Económicas. Banco de Guatemala.

2/ Boletín Estadístico 1993 y 1994. Consejo Monetario Centroamericano. Secretaría Ejecutiva.

nd = no disponible

ANEXO 1

COMERCIO DE LOS PAISES DEL TRIANGULO NORTE CENTROAMERICANO CON MEXICO 1990 - 1997 En miles de US dólares

AÑOS	GUATEMALA 1/		EL SALVADOR 2/		HONDURAS 2/	
	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.
1990	35.6	110.1	4.6	97.7	2.4	56.0
1991	61.9	122.3	8.1	137.1	3.7	48.9
1992	58.7	143.0	10.1	106.3	2.3	66.5
1993	47.4	168.5	16.3	111.9	4.2	35.6
1994	67.2	185.9	21.2	105.0	2.0	43.7
1995	44.6	307.9	8.6	156.8	2.5	72.2
1996	80.0	322.5	12.6	172.3	4.1	90.0
1997	77.0	338.0	17.9	236.7	nd	nd

FUENTE:

1/ Departamento de Estadísticas Económicas. Banco de Guatemala.

2/ Boletín Estadístico 1993 y 1994. Consejo Monetario Centroamericano. Secretaría Ejecutiva.

nd = no disponible

ANEXO 2**GUATEMALA
20 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION A MEXICO**

No.	SAC	DESCRIPCION
1	40011000	Látex de caucho natural, incluso prevulcanizado.
2	17011100	Azúcar de caña.
3	40012200	Cauchos técnicamente especificados (TSNR).
4	22072000	Alcohol etílico y aguardiente desnaturalizados, de cualquier graduación.
5	52121300	Teñidos.
6	54075400	Estampados.
7	41012100	Enteros.
8	54075200	Teñidos
9	22089010	Alcohol etílico sin desnaturalizar.
10	04070010	Huevos fértiles, para la reproducción.
11	15111000	Aceite de palma ... en bruto.
12	38081000	Insecticidas.
13	38081000	Artículos para envasado .. de plástico .. Otros.
14	38081000	Aceites en bruto.
15	39232190	Vajilla y demás artículos .. de plástico .. Otros.
16	44130000	Madera densificada en bloques, planchas, tablas o perfiles.
17	30045000	Los demás medicamentos que contengan vitaminas u otros productos..
18	12010010	Para la siembra.
19	70109020	Envases para otras bebidas (cervezas, gaseosas, etc.)
20	30032000	Que contengan otros antibióticos.

Fuente: CEPAL

ANEXO 3**EL SALVADOR
20 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION A MEXICO**

No.	SAC	DESCRIPCION
1	22071090	Alcohol etílico sin desnaturalizar ... Otros
2	55132100	De fibras discontinuas de poliéster de ligamento tafetán.
3	39219090	Las demás placas ... de plástico ... Otras.
4	41012100	Cueros y pieles ... Enteros.
5	48113990	Papel, cartón, guata ... Otros.
6	63051000	De yute o de otras fibras textiles del líber de la partida 53.03.
7	72092300	De espesor superior o igual a 0.5 mm pero inferior o igual a 1 mm.
8	82014020	Machetes
9	30049090	Medicamentos ... Otros.
10	03026970	Tilapias (Tilapia spp.)
11	03055900	Pescado seco, salado ... Los demás.
12	48119090	Los demás papeles, cartones, ... Otros.
13	63026000	Roba de tocador o de cocina, de tejido de toalla con bucles, de algodón.
14	82014010	Hachas, chuzos, cuchillos y cortabananos.
15	49019900	Libros, folletos ... Los demás.
16	48113912	Con impresión.
17	96091010	Lápices, con funda de madera.
18	01051100	Pollitos (del género Gallus domesticus 5).
19	38082000	Fungicidas.
20	48209000	Libros registro, .. de contabilidad .. Los demás.

Fuente: CEPAL

ANEXO 4**HONDURAS
20 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION A MEXICO**

No.	SAC	DESCRIPCION
1	15111000	Aceite de palma .. en bruto.
2	48089000	Papel y cartón ondulado ... Los demás.
3	22071090	Alcohol etílico sin desnaturalizar ... Otros.
4	15132100	Aceites de coco (de copra) ... en bruto.
5	61034200	De algodón.
6	41012100	Cueros y pieles ... Enteros.
7	38061000	Clofonias y ácidos resínicos.
8	41011000	Cueros y pieles .. enteras de bovino peso inferior o igual a 8 kg..
9	32049000	Materias colorantes orgánicas Los demás.
10	24021000	Cigarros o puros (incluso despuntados) y puritos, que contengan tabaco.
11	49011000	En hojas sueltas, incluso plegadas
12	85151900	Máquinas y aparatos para soldadura ... Los demás.
13	41013000	Los demás cueros y pieles, de bovino, conservados de otra forma.
14	15209000	Las demás, incluida la glicerina sintética.
15	41012900	Cueros y pieles ... Los demás.
16	22090000	Vinagre comestible y sucedáneos comestibles del vinagre.
17	39199000	Papel y cartón ... con impresión.
18	48101112	Densímetros, aerómetros .. Los demás instrumentos.
19	90258000	Alcohol etílico sin denaturalizar .. Otros.
20	22089090	

Fuente: CEPAL

ANEXO 5**GUATEMALA
20 PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE MEXICO**

No.	SAC	DESCRIPCION
1	27111200	Gas de petróleo .. Propano.
2	25232900	Cemento Portland .. los demás.
3	87032300	Coches de turismo.. cilindrada superior a 1,500 cm S03 T pero inf. o igual a 3,000.
4	87032400	Coches de turismo ... cilindrada superior a 3,000 cm S03 T.
5	27100030	Aceites de petróleo ... pesados.
6	30049090	Mediamentos ... Otros.
7	87043100	Vehículos p/ transporte mercancías ... peso total con carga máxima, inf. o igual a..
8	39041000	Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias.
9	72061000	Hierro y acero sin alear .. Lingotes.
10	49019900	Libros, folletos e impresos similares ... Los demás.
11	59021000	Napas tramadas para llantas .. de nailon o de otras poliamidas.
12	73211110	Hornillas y cocinas.
13	19059000	Productos de panadería, pastelería ... los demás.
14	72142000	Barras de hierro o acero, con muescas, cordones, huecos o relieves obtenidos ..
15	72133100	Alambrón de hierro .. de sección circular y diámetro inferior a 14 mm.
16	31055900	Abonos minerales o químicos.. los demás.
17	84182100	De compresión.
18	10059030	Maíz blanco.
19	70052910	Vidrio flotado y vidrio desbastado .. de vidrio flotado.
20	87042200	Vehículos p/ transporte mercancías .. peso total con carga máxima, sup. a 5 ton.

Fuente: CEPAL

ANEXO 6**EL SALVADOR
20 PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE MEXICO**

No.	SAC	DESCRIPCION
1	2709000	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos.
2	30049090	Medicamentos .. Otros.
3	87032300	Coches de turismo .. de cilindrada superior a 1,500 cm S03 T pero inf. o igual a 3.
4	55032000	Fibras sintéticas .. de poliéster.
5	87043100	Vehículos p"/ transporte mercancías .. De peso total con carga máxima, inferior o igual.
6	28353100	Fosfinatos .. Trifosfato de sodio (tripolifosfato de sodio).
7	39041000	Polímeros de cloruro.. Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias.
8	41041090	Cueros y pieles enteros .. otros.
9	87021000	Vehículos automóviles.. con motor de émbolo o pistón, de encendido por compresión.
10	27100030	Aceites de petróleo ... pesados.
11	74081990	Alambre de cobre .. otros.
12	87042100	Vehículos p/ transporte mercancías .. de peso total con carga máxima, inferior o igual.
13	49019900	Libros, folletos e impresos similares .. Los demás.
14	19011010	Extracto de malta .. Preparaciones de productos de las partidas 04.01 a 04.04, en los...
15	33029090	Mezclas de sustancias odoríferas .. Otros.
16	73211110	Hornillas y cocinas
17	73089000	Construcciones y partes de construcciones ... los demás.
18	28230000	Oxidos de titanio.
19	17023010	Glucosa y jarabe de glucosa.. sin fructosa.
20	49011000	Libros, folletos e impresos .. en hojas sueltas, incluso plegadas.

Fuente: CEPAL

HONDURAS
20 PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE MEXICO

No.	SAC	DESCRIPCION
1	30049090	Medicamentos ... Otros.
2	87043100	Vehículos p/transporte mercancías .. de peso total con carga máxima, inf. o igual.
3	87042100	Vehículos p/transporte mercancías ..de peso total con carga máxima, inf. o igual.
4	31021000	Urea, incluso en disolución acuosa.
5	39235010	Tapones tipo vertedero, incluso con rosca.
6	19011010	Extracto de malta .. Preparaciones de productos de las partidas 04.01 a 04.04..
7	28353100	Fosfinatos .. Trifosfato de sodio (tripolifosfato de sodio).
8	27111200	Gas de petróleo .. Propano.
9	76129010	Envases tipo monoblock.
10	19059000	Productos de panadería, pastelería... los demás.
11	87039000	Coches de turismo .. los demás.
12	73211110	Hornillas y cocinas.
13	30042000	Medicamentos.. que contengan otros antibióticos.
14	3923309	Bombonas, botellas, frascos.. otros.
15	30043900	Medicamentos .. Los demás.
16	21069030	Preparaciones alimenticias .. compuestas sin alcohol, para la elaboración de bebidas.
17	87032300	Coches de turismo .. de cilindrada superior a 1,500 cm S04 T pero inf. o igual a 3
18	87032400	Coches de turismo .. de cilindrada superior a 3,000 cm S03 T.
19	24011000	Tabaco sin desvenar o desnervar.
20	39041000	Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias.

Fuente: CEPAL

BANCO DE GUATEMALA
DEPARTAMENTO DE ESTADÍSTICAS ECONÓMICAS
SECCIÓN DE ESTADÍSTICAS CAMBIARIAS
GUATEMALA: COMERCIO EXTERIOR CON MÉXICO
1990 - 1997

- Miles de US dólares -

CONCEPTO	EXPORTACION (FOB)								IMPORTACION (CIF)							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
TOTAL	25,637.8	61,946.1	58,744.9	47,431.3	87,168.0	44,819.2	78,883.6	77,925.5	110,120.0	122,334.3	143,050.1	148,545.4	188,804.3	367,872.9	322,510.3	428,386.2
PRODUCTOS AGROPECUARIOS	15,228.2	17,017.3	13,872.2	14,935.7	18,572.7	20,535.1	29,804.7	27,726.5	436.5	582.2	847.8	2,161.4	1,791.2	3,712.9	5,426.6	11,889.1
Aja	--	0.2	2.2	0.3	58.8	--	--	--	88.8	--	--	21.1	--	--	6.6	3.9
Algodón	4,848.8	4,630.1	--	388.2	--	--	--	--	--	74.2	38.5	2.7	--	128.8	188.4	6,748.3
Animales vivos de ganadería	1,258.0	2,219.8	1,982.8	2,918.4	1,311.3	12.0	5.3	231.8	27.3	18.0	10.2	33.8	77.9	81.4	16.1	2.8
Animales vivos diversos	8.8	3.1	--	0.7	0.8	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Arroz	--	--	--	--	--	--	--	--	--	18.4	--	8.2	--	--	11.2	8.2
Aves de corral vivas	403.0	305.4	92.8	--	--	2.5	5.5	--	0.2	--	--	--	--	61.8	--	--
Carne	--	350.4	--	--	--	--	--	--	--	--	--	2.0	--	--	--	--
Subos, raíces, semillas y plantas ornam.	8.4	4.0	4.0	218.8	153.4	580.2	486.4	798.9	58.0	72.7	145.3	184.4	84.3	81.6	342.2	178.8
Café	25.7	25.2	182.4	25.1	110.1	--	--	68.2	--	1.1	--	1.2	0.2	2.5	24.5	44.8
Carotenos	1.1	--	1.2	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Cacao natural (nó)	8,701.8	8,234.6	9,089.1	8,081.8	14,282.5	17,784.1	27,238.9	24,778.4	3.4	2.5	--	735.0	534.6	882.9	788.7	1,388.7
Cebada	--	--	1.1	4.8	4.1	0.5	4.0	0.4	2.5	8.3	27.7	218.8	88.0	1,018.2	84.5	283.2
Cereales diversos	22.3	--	--	--	--	--	--	--	5.5	10.9	46.1	18.2	18.3	13.4	25.5	31.7
Chile y shiquibul	--	--	--	28.4	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Españoles	--	3.5	34.0	3.1	0.8	28.4	113.5	131.7	14.9	27.5	18.0	10.8	8.3	14.7	7.7	48.2
Frutas y hortalizas	8.8	3.2	11.7	19.2	20.1	2.4	2.0	2.8	--	--	--	4.8	--	--	28.5	6.1
Frijol	--	--	--	--	2.6	1.6	--	--	0.8	0.6	1.2	0.4	--	--	174.1	85.0
Frutas frescas, secas e congeladas	137.2	415.4	828.9	331.0	283.3	--	--	2.8	18.2	82.7	77.1	132.9	100.1	358.4	542.0	885.1
Huesos de aves	281.3	--	882.7	775.1	1,314.3	734.6	1,131.0	886.3	--	--	11.3	8.8	72.4	5.8	14.3	15.4
Legumbres y hortalizas	54.4	727.3	102.3	153.5	201.9	50.8	138.8	186.3	4.3	58.2	23.0	12.4	8.3	111.7	42.0	44.3
Maíz	--	71.4	0.8	18.2	2.8	0.8	--	50.9	2.1	7.2	11.4	1.7	82.7	10.2	2,188.8	88.2
Morcena	--	--	--	--	--	--	--	--	0.1	--	--	--	8.1	15.5	18.8	--
Materias vegetales	--	--	--	--	--	--	--	--	--	6.6	10.8	21.8	8.1	8.3	--	1.1
Miel de abejas	--	--	--	174.0	--	--	31.8	71.7	--	--	--	--	110.2	--	--	--
Otros productos del reino animal y vegeta	14.7	--	11.8	148.9	211.8	--	--	--	71.5	28.1	220.9	117.0	74.8	78.2	42.8	167.4
Pepe	--	8.3	--	2.7	0.5	--	--	1.8	--	--	--	--	12.0	0.3	1.8	--
Plátano	--	--	0.3	--	--	--	--	--	17.9	28.3	60.8	43.2	48.8	74.1	214.2	84.3
Plantas, semillas y frutas para uso médic	--	1.0	5.8	0.5	0.5	--	--	--	33.8	45.3	140.7	252.0	387.7	363.8	421.5	883.9
Plátano	55.0	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Semilla de algodón	13.2	--	20.1	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	1.2	--
Semilla de sésamo	389.9	13.4	882.8	853.2	1,832.2	1,357.3	443.5	584.9	8.3	83.0	2.9	2.3	--	33.7	988.8	784.8
Tabaco en rama o sin elaborar	1,080.8	--	--	--	--	--	--	--	88.5	--	--	--	--	--	2.4	--
Tomate	2.3	--	--	--	0.5	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Trigo	--	--	--	--	--	--	--	--	13.6	9.6	1.0	201.3	--	--	--	--
Uva	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	1.2	--	--	--	--
INDUSTRIA MANUFACTURERA	10,688.9	43,959.4	44,841.7	31,302.7	48,153.5	23,454.6	48,243.2	47,870.1	71,507.8	91,121.6	110,581.5	137,868.8	145,881.2	237,183.2	340,784.0	430,182.9
Alambres y Refinados	--	98.3	750.1	1,348.4	2,302.3	443.6	73.4	868.5	308.6	7,730.0	1,880.2	168.4	128.1	3,133.7	4,211.5	8,875.8
Acero de aluminio	--	--	--	--	18.1	54.0	47.4	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Acetileno semilla de algodón	--	--	--	--	0.4	--	--	--	--	--	51.5	--	--	--	3.9	1.3
Acero de la de línea	--	--	8.1	--	--	10.7	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Alimentos preparados para animales	51.7	45.9	104.8	2.7	1.2	--	--	--	27.4	98.5	288.6	611.1	428.3	276.5	518.2	188.5
Aparatos electromecánicos de uso domé	15.0	25.8	42.4	81.0	28.7	41.0	3.5	30.1	2,971.9	4,082.2	5,008.6	6,282.7	6,832.4	8,331.3	8,885.4	16,483.9
Aparatos de registro y reproducción de s	--	--	--	--	--	--	--	0.6	348.1	888.7	858.1	88.8	88.0	88.8	21.5	238.7
Aparatos transmisores y receptores	181.9	5.5	--	0.5	189.0	--	0.8	1.8	147.6	184.5	378.1	16,483.8	6,881.9	1,778.4	888.8	18,873.8
Axones y motores	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	13.3	338.3	488.3	387.8	488.8
Artículos de vestuario	48.9	187.1	441.1	282.8	243.5	28.8	91.8	44.7	28.2	88.4	302.4	158.5	154.6	484.7	881.8	2,288.5
Artículos típicos de materias textiles	14.7	81.8	80.4	81.6	78.4	4.0	13.8	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Artículos típicos diversos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Aves de corral beneficiadas	--	--	--	--	2.7	48.7	--	--	--	--	--	--	--	0.8	--	1.8
Azúcar	4,744.3	11,805.3	13,747.6	6,603.7	7,368.8	--	11,137.0	1,389.4	--	--	--	111.6	--	--	0.4	--
Balanzas y artículos de cantería	410.1	885.8	312.1	298.3	888.2	288.1	338.5	258.3	838.5	858.8	2,077.4	1,752.3	2,138.8	2,888.8	3,818.8	3,542.4
Baterías eléctricas	12.2	--	--	--	23.0	3.9	1.2	8.4	331.3	337.7	455.5	448.5	313.5	584.5	888.8	588.8
Bebidas, alcohólicas, alcoholizadas y vinagras	88.9	228.4	387.0	2,788.0	8,371.5	7,718.4	12,282.1	12,282.1	144.7	285.1	554.9	745.4	1,314.0	1,848.2	1,814.8	1,572.4
Cañi sólido y molido	8.8	--	1.3	--	--	--	--	--	3.1	9.1	44.9	0.6	0.2	1.2	13.4	283.7
Caféado	1.3	7.2	14.7	43.2	0.2	--	21.8	23.1	3.4	84.3	112.1	114.1	143.3	887.8	1,147.3	1,382.7
Carneros y langostas	38.3	9.0	18.0	--	98.8	28.3	181.3	63.1	3.8	0.4	--	--	--	--	--	--
Carne	283.6	5,832.2	3,242.1	1,888.2	171.4	--	--	--	--	--	--	--	--	--	3.8	1.4
Caros	0.7	--	4.5	0.4	0.5	--	0.5	0.3	42.3	84.9	161.2	199.2	111.2	188.0	287.5	358.8
Claves y tornillos	--	--	--	--	--	0.8	0.5	8.2	312.4	518.4	583.6	670.4	482.8	888.3	882.8	881.7
Delantales y jirones	5.9	13.8	38.2	5.8	222.8	22.1	48.7	182.2	332.4	533.3	844.4	2,831.3	2,141.7	2,388.8	2,888.8	4,388.7
Discos maletines y cintas (de grabación)	--	--	4.6	13.9	4.0	0.6	--	0.1	47.8	74.2	338.8	284.7	888.8	817.8	2,227.7	488.1
Ósmos osos	--	--	--	--	--	--	8.6	17.1	7.8	6.8	--	8.5	38.8	--	84.4	12.7
Grasas y aceites comestibles	--	1.1	--	0.8	0.3	--	1,722.9	5,057.0	13.1	55.1	141.3	148.1	320.4	434.6	675.5	483.6
Hierro de semilla de algodón	--	--	0.1	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Hierro de corales	--	0.1	--	--	242.5	--	--	0.1	237.4	106.1	207.0	78.2	978.3	888.8	188.8	582.5
Herramientas, cutillería y cubiertos de m	378.4	788.8	458.7	400.7	519.2	138.0	283.4	286.4	88.3	239.1	158.8	580.3	2,254.5	2,025.3	1,882.8	3,218.2
Hilos e hilazas	--	0.5	3.4	132.3	288.7	102.9	78.8	400.4	5,011.8	5,519.7	7,212.1	8,848.8	8,228.5	7,138.8	5,421.8	7,881.1
Insecticidas, fungicidas y desinfectantes	38.8	42.5	63.2	450.3	516.2	484.8	1,373.9	1,707.2	308.8	381.5	282.8	384.8	880.5	827.3	1,380.8	2,080.8
Instrumental médico y otros	2.2	3.1	9.4	11.2	7.8	6.1	54.0	25.8	388.2	585.3	582.8	1,170.8	1,078.0	1,740.3	1,287.3	2,428.8
Joyería de fantasía	0.5	0.8	0.9	0.4	0.3	--	--	--	110.7	78.8	158.0	--	--	--	--	3.3
Agüetes, juegos y art. de recreo y dep	0.9	3.6	10.5	14.4	33.5	0.3	2.0	2.8	54.5	283.0	185.1	191.4	344.1	728.7	721.7	1,241.4
Lámpas y alambres	1,084.4	1,728.9	443.5	121.7	188.2	41.1	27.2	22.2	1,859.8	3,172.9	3,403.9	3,208.2				

BANCO DE GUATEMALA
DEPARTAMENTO DE ESTADÍSTICAS ECONÓMICAS
SECCIÓN DE ESTADÍSTICAS CAMBIARIAS

GUATEMALA: COMERCIO EXTERIOR CON MÉXICO

1990 - 1997

- Miles de US dólares -

CONCEPTO	EXPORTACION (FOB)								IMPORTACION (CIF)							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Manufacturas de pates	0.2	37.6	30.3	--	96.8	86.4	58.1	12.0	9.0	35.8	--	177.3	91.4	450.3	234.8	143.9
Manufacturas diversas	1,916.9	958.1	1,589.2	674.5	538.3	323.2	334.2	535.2	1,481.1	2,170.4	2,908.5	3,252.6	4,139.7	5,852.4	5,832.5	8,891.2
Máquinas y aros mecánicos electr. de uso	151.3	682.2	774.5	328.7	384.4	674.8	696.0	1,152.5	3,941.9	5,995.2	9,947.0	7,888.9	6,802.2	14,262.0	12,918.8	22,876.5
Máquinas eléctricas y sus manufacturas	1,368.8	2,644.8	2,725.8	1,999.9	4,368.5	913.9	1,720.5	1,580.9	8,580.8	8,334.1	9,199.5	10,931.0	19,231.4	24,248.4	27,588.1	37,338.8
Materiales textiles (tejidos o fajas)	110.1	117.2	74.3	848.8	4,850.6	2,274.1	8,382.7	4,179.1	514.2	794.7	988.2	2,140.8	889.2	1,888.2	1,703.4	3,865.3
Melaza de cañaca	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	88.4	27.8	--	8.9	8.1
Mela de algodón	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	90.0	1.5	--	285.4	401.2
Muebles	15.4	58.9	130.8	178.8	104.4	11.9	4.1	30.1	21.5	57.8	127.1	188.8	144.4	789.4	1,584.8	3,787.4
Newmáticos y tubos	2,894.7	2,848.2	1,384.9	383.4	698.0	31.8	380.4	7,515.2	85.1	89.8	15.3	125.1	102.0	1,279.1	1,303.2	1,748.0
Objetos de arte para colecciones y artículo	--	--	--	--	--	1.1	--	--	1.2	20.5	1.2	291.9	4.5	11.2	12.6	58.3
Otros manufacturas de metales comunes	148.9	50.6	77.5	34.5	98.2	58.8	133.9	544.1	1,875.7	1,584.3	1,778.2	3,444.2	3,452.6	5,288.3	6,719.9	12,288.0
Otros aceites esenciales	428.8	825.8	518.8	369.7	278.4	278.3	342.9	74.1	308.2	83.9	136.1	34.1	53.7	52.1	127.0	477.4
Papel y cartón	--	--	15.9	117.5	264.3	215.3	129.8	58.0	410.5	38.5	284.9	1,112.1	1,918.8	1,752.8	2,888.0	3,821.4
Pescado y mariscos	482.6	698.1	587.9	434.2	490.1	155.4	81.5	88.5	0.2	0.1	0.5	0.8	0.1	5.5	7.8	--
Piel y cueros	225.8	40.2	7.8	--	1,248.7	537.9	2,572.8	2,285.4	--	10.4	86.5	18.8	27.3	8.1	9.2	74.4
Pielera, borseas y tintas	13.8	89.8	74.7	29.3	0.4	--	3.7	21.5	1,338.8	1,404.9	2,048.7	2,505.0	3,731.5	4,443.5	6,172.7	8,708.3
Pólvora, explosivos y artículos de pirata	--	--	--	--	--	--	--	--	--	53.2	--	12.0	0.7	0.5	0.7	88.4
Preparados a base de cereales	50.6	87.5	62.1	348.3	1,548.5	883.7	281.4	202.5	279.2	1,189.0	1,314.2	3,207.8	6,407.3	7,878.0	8,838.5	8,822.1
Preparados de carne, pescado, crustacea	3.1	35.8	39.1	31.0	846.5	--	--	113.7	3.9	43.5	188.6	142.9	125.3	1,374.9	2,888.5	3,234.6
Preparados de legumbres y hortalizas	--	2.5	11.7	14.3	2.9	--	--	1.2	12.7	108.5	282.8	212.3	75.8	122.3	118.7	173.8
Preparados de frutas	29.1	58.5	28.7	--	--	--	--	--	3.7	107.5	147.5	238.9	565.5	808.9	1,141.7	1,888.2
Productos de parafina, tocador y cosm	0.8	--	15.1	57.8	27.8	--	111.8	25.0	38.8	482.8	488.3	621.2	1,291.2	2,723.3	3,888.4	4,687.5
Productos diversos de la industria quimic	829.7	1,305.1	1,700.7	158.3	387.8	234.2	389.8	272.0	18,584.9	17,952.8	20,038.8	18,028.8	18,014.2	21,899.7	18,884.8	28,844.8
Productos farmacéuticos	175.8	879.6	1,036.0	743.4	378.4	510.5	1,234.1	293.0	3,519.9	7,084.4	8,207.0	8,887.8	10,185.7	13,911.3	11,838.2	13,747.7
Productos fotográficos y cinematográfico	0.2	--	--	--	10.0	10.4	19.7	--	84.0	182.6	174.8	242.8	83.5	138.0	137.4	233.2
Ropa de cama, de mesa, toallador, cocina	48.3	10.6	107.0	10.0	16.5	10.8	6.5	1.7	27.3	120.9	73.1	202.7	106.8	444.5	683.2	438.8
Sabón, jabones y suavizadores con	--	5.8	9.2	--	0.4	--	--	1.1	--	4.9	0.3	27.4	55.7	41.0	117.7	438.8
Sabón	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	15.3	--	--	--	--	--
Sombreros, paraguas, tapacelos, otros	0.5	3.1	9.2	18.3	54.4	7.8	0.8	0.1	81.4	137.7	183.1	183.3	214.4	377.7	380.0	579.7
Tabaco elaborado	--	688.8	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	15.1	--	7.8
Tabaco y sus accesorios	1.0	182.3	230.6	13.9	1.1	--	--	14.0	1,898.1	1,994.9	3,876.1	4,579.1	2,883.7	4,284.8	4,888.9	7,888.0
Vehículos y material de transporte	34.4	277.0	110.7	16.3	33.3	87.1	44.4	11.6	8,084.3	5,414.2	8,517.3	13,483.8	12,432.4	42,788.5	38,548.9	38,888.8
Vidrio y sus manufacturas	0.8	14.4	64.8	16.4	1,841.5	1,888.4	522.8	2,328.6	5,588.8	4,888.7	9,351.2	9,888.9	7,471.3	6,338.3	7,888.8	8,888.8
INDUSTRIA EXTRACTIVA	740.7	875.4	1,031.8	1,182.9	1,441.8	828.5	1,036.7	1,428.8	38,172.7	30,830.5	31,620.8	28,788.5	36,171.8	68,878.7	76,278.7	84,878.1
Aluminio y sus manufacturas	8.8	37.1	13.8	23.3	48.0	42.3	114.3	100.0	889.9	688.0	728.5	151.8	215.7	582.9	1,847.3	8,888.2
Antimonio	--	--	--	--	78.8	184.8	188.4	221.8	--	--	--	--	--	--	--	--
Asfalto	--	--	--	--	--	0.8	34.7	52.1	38.9	10.8	38.8	14.5	21.1	111.8	47.2	471.1
Bauxita	3.7	13.8	5.8	--	--	--	--	--	153.3	228.3	282.0	448.2	3,888.5	11,875.8	17,188.9	17,847.0
Cobre y sus manufacturas	--	--	--	--	--	58.0	21.6	15.3	588.6	340.4	388.8	388.7	432.4	372.7	279.4	431.9
Combustibles y aceites minerales	--	1.8	--	--	--	--	--	--	302.5	227.7	289.3	--	--	--	--	--
Desperdicios y desechos de metales (cru	18.8	48.8	34.0	--	--	--	131.5	124.2	352.8	45.4	54.5	18.3	0.5	87.3	389.4	211.6
Gasolina	--	--	--	--	--	--	13.0	--	--	--	221.4	--	--	674.5	2,777.5	7,775.2
Gasolina y sus manufacturas	--	--	--	--	--	--	--	--	28.3	--	--	--	--	--	0.8	0.6
Gasos industriales	--	--	--	--	16.1	--	--	24.5	2,418.4	861.5	625.9	887.1	711.4	1,538.6	2,213.7	1,704.3
Gasolina	--	--	--	--	--	--	--	--	--	24.8	--	--	--	--	132.2	--
Gas propano	--	--	--	--	--	--	--	--	19,878.8	25,084.1	25,057.4	21,828.0	28,504.7	38,848.3	38,818.3	38,888.3
Hierro, acero y sus manufacturas	--	3.2	9.4	0.8	--	9.4	0.8	124.1	888.7	1,341.4	1,681.5	1,870.1	2,011.2	14,311.3	12,818.8	18,888.8
Magnesita	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	183.3	73.5	118.6	87.8	177.9
Mirafid	707.4	784.8	754.0	1,010.7	1,051.6	373.4	588.5	527.9	35.1	58.8	57.9	31.7	88.8	84.5	22.4	18.1
Niquel	--	--	--	--	--	--	--	--	--	0.3	--	47.5	2.5	0.1	1.1	8.8
Otros derivados del petróleo	--	--	--	--	10.4	--	48.0	181.5	73.3	54.7	57.8	1,283.2	572.7	730.8	888.7	11,888.8
Otros metales comunes	--	--	--	--	--	--	--	6.7	7.0	2.8	--	0.7	--	--	--	28.0
Petróleo	--	--	--	--	--	--	--	--	11,438.4	--	1,282.0	--	--	4.3	--	25.8
Piedras y metales preciosos y semiprecios	--	--	0.7	--	--	--	--	--	10.8	3.2	5.5	9.3	--	--	22.2	0.8
Piñón y manufacturas	--	--	--	--	--	--	--	--	28.3	102.4	82.7	237.2	12.7	118.2	87.6	123.8
Productos minerales diversos	1.2	108.2	213.9	145.0	238.8	14.2	12.5	86.0	488.8	682.1	847.2	813.2	833.0	981.1	1,388.4	1,781.2
Zinc y sus manufacturas	--	--	--	12.4	--	17.8	20.7	--	882.4	818.8	325.3	885.1	2,129.1	2,382.1	2,188.1	3,788.8
Productos no especificados	--	--	--	--	0.2	--	--	--	--	--	--	--	2.5	13.8	18.5	--

FUENTE: Polizas y formularios aduaneros recibidos de los aduanas.

GLOSARIO DE TERMINOS

GLOSARIO DE TERMINOS

AEC	Asociación de Estados del Caribe
AEC	Arancel externo común
ALC	América Latina y el Caribe
ALCA	Area de Libre Comercio de las Américas
APEC	Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico
TRIPS	Aspectos relacionados con el comercio en los derechos de propiedad intelectual.
BNA	Barreras no arancelarias
Caricom	Comunidad del Caribe (Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Guyana, Grenada, Jamaica, Montserrat, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Grenadinas, Suriname y Trinidad y Tobago).
FMI	Fondo Monetario Internacional
G-3	Grupo de los Tres (México, Venezuela y Colombia)
GATS	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
GT	Grupo de trabajo
ICC	Iniciativa para la Cuenca del Caribe

MCCA	Mercado Común Centroamericano (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua)
Mercosur	Mercado Común del Cono sur (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay)
TRIMS	Medidas de inversión relacionadas con el comercio
MNA	Medidas no arancelarias
NMF	Nación más favorecida
OMC	Organización Mundial del Comercio
PRI	Países recientemente industrializados (Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwán)
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SIECA	Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Canadá, Estados Unidos y México)
UE	Unión Europea
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo