

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

**LAS IMPLICACIONES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA EN LA
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTRAININDUSTRIAL GUATEMALTECO, PERÍODO 1994-2003**

TESIS

PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

POR

JOSÉ ROANY TOC BAC

PREVIO A CONFERIRSELE EL TÍTULO DE
ECONOMISTA
EN EL GRADO ACADÉMICO DE

LICENCIADO

Guatemala, marzo de 2005

ACTO QUE DEDICO

A DIOS	Por iluminar el camino de mi vida
A MIS PADRES	José Roberto Toc Sagüi y Elsa Marina Bac Toc, por su infinito amor y enseñanzas
A MIS HERMANOS	Erwin, Sandra, Noemí y Maribel, por ser unas personas ejemplares y haberme brindado su confianza en todo momento
A MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS DE TRABAJO	Waleska García, Karla Meléndez, Jeannette Sosa, David Samayoa, Oscar Monterroso, Anselma Molina de J., Edgar Chamorro, por los consejos y el apoyo que me brindaron
A MI ASESOR DE TESIS	Carlos Eduardo Castillo Maldonado, por su ayuda incondicional
AL CENTRO DE ESTUDIOS	Universidad de San Carlos de Guatemala, por proveerme de mi preparación académica
AL	Banco de Guatemala, por ser una institución que me ha permitido crecer profesionalmente

**MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

Decano	Lic. Eduardo Antonio Velásquez Carrera
Secretario	Lic. Oscar Rolando Zetina Guerra
Vocal 1o.	Lic. Canton Lee Villela
Vocal 2o.	Lic. Albaro Joel Girón Barahona
Vocal 3o.	Lic. Juan Antonio Gómez Monterroso
Vocal 4o.	P.C. Mario Roberto Flores Hernández
Vocal 5o.	B.C. Jairo Daniel Dávila López

EXONERADO DE EXÁMEN DE ÁREAS PRÁCTICAS

De conformidad con los requisitos establecidos en el capítulo III, artículo 15 y 16 del reglamento para la evaluación final de exámenes de Áreas Prácticas Básicas y Examen Privado de Tesis y el numeral 5.5., punto quinto del acta 45-2002, de la sesión celebrada por Junta Directiva el 07 de noviembre de 2002.

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN PRIVADO DE TESIS

Presidente	Lic. Alberto Eduardo Guerra Castillo
Examinador	Lic. Edgar Ranfery Alfaro Migoya
Examinador	Lic. Rubelio Isaías Rodríguez Tello

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
I. ANTECEDENTES	7
II. EL COMERCIO INTRAININDUSTRIAL	21
III. INTEGRACIÓN ECONÓMICA.....	30
IV. RELACIÓN ENTRE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIO INTRAININDUSTRIAL.....	48
V. EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA Y SU PAPEL EN LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA	55
VI. RESULTADOS EMPÍRICOS	68
VII. CONCLUSIONES.....	110
VIII. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE CONSULTA	114
IX. ANEXOS	120

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional representa un porcentaje creciente de la actividad de todos los países. La producción mundial en el período 1986-1995 alcanzó un valor de US\$22,262 billones y las exportaciones mundiales de bienes de US\$3,398 billones (15.26% de la producción mundial), mientras que en el período 1996-2005 se estima que la producción mundial alcanzará un valor de US\$33,325 y las exportaciones mundiales de bienes de US\$6,581 billones¹ (19.75% de la producción mundial). Al calcular la tasa de variación de la producción y de las exportaciones mundiales totales de un período con respecto a los totales del otro período, resulta que la producción mundial variaría del período 1986-1995 al período 1996-2005 en 49.69%, mientras que las exportaciones mundiales se incrementarían, para esos mismos períodos, en 93.67%.

Del total del comercio en 1998, el comercio mundial de bienes manufacturados correspondió a más del 75% del comercio total, mientras que el resto correspondió al comercio de productos primarios². Este comportamiento resulta de particular importancia para los países en desarrollo, cuyo comercio ha estado concentrado tradicionalmente en los bienes primarios. En efecto, la especialización de países en desarrollo en la producción de bienes primarios le dificulta a dichos países obtener significativas ganancias en el comercio mundial, a diferencia de países que exportan productos manufacturados. La demanda de productos primarios no solamente tiende a responder menos al crecimiento del ingreso sino que es afectada por mayores fluctuaciones de precios.

Es por ello que muchos países se enfrentan a una competencia por abarcar mayores mercados, a la par de alcanzar el objetivo de lograr bajos costos de producción que les permita continuar en el comercio internacional. Estos aspectos han forzado a hacer ajustes en la estructura de su producción y comercio de bienes y servicios; sin embargo, debido a que el comercio internacional también tiene el efecto de crear interdependencia, los países

¹ Fondo Monetario Internacional. World Economic Outlook, Septiembre 2004. (Estados Unidos: IMF Graphics Section. 2004). p. 195 y 226.

² Appleyard, Dennis R. y Alfred J. Field, Jr. Economía Internacional. (Cuarta edición, Colombia: McGraw-Hill Interamericana, S.A., 2003). p. 5.

han buscado formas de cooperación entre ellos, así como coordinación de política entre socios comerciales.

La cooperación entre los socios comerciales es cada vez más evidente con la formación de bloques comerciales, tales como, la unión económica y monetaria más profunda que se ha implementado, a través de la Unión Europea; y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, entre Canadá México y Estados Unidos.

Resulta necesario evaluar el tipo de comercio que se está promoviendo con un proceso de integración, ya que de este modo es posible evaluar los impactos en la estructura productiva del país, así como sus efectos en el bienestar de la población. En particular, es importante determinar si el tipo de comercio generado en un proceso de integración es interindustrial o intraindustrial. El comercio interindustrial se refiere al comercio de bienes completamente distintos, por ejemplo, que un país importe maquinaria y que exporte productos agrícolas. Por otra parte, el comercio intraindustrial se refiere al comercio de bienes similares pero que poseen características propias que los diferencian unos de otros, por ejemplo, la importación y la exportación simultánea de calzado, diferenciados por el estilo, la marca o el color. El comercio intraindustrial es más común en productos manufacturados que en productos agrícolas, debido a que los productos con un grado de elaboración pueden ser sujetos a mayor nivel de diferenciación. Los determinantes y los alcances de una u otra clase de comercio es diferente.

Actualmente, Centroamérica es el socio comercial más importante de Guatemala después de los Estados Unidos, el flujo comercial con esa región se ha incrementado significativamente durante los últimos años; sin embargo, la clase de comercio que se realiza con dichos socios comerciales muestra características diferentes, en el sentido de que se transan diferentes tipos de bienes con cada uno de ellos. En efecto, el comercio de Guatemala con Estados Unidos se caracteriza por ser de tipo interindustrial, mientras que el comercio con Centroamérica se caracteriza por ser de tipo intraindustrial.

En esta tesis se analizan las implicaciones de la integración económica centroamericana en la evolución del comercio intraindustrial guatemalteco. Dichas implicaciones consisten en que el fortalecimiento de la integración económica centroamericana además de incrementar el comercio intraindustrial debido al efecto de una eliminación de las barreras arancelarias, también lo ha incrementado debido al efecto de la reducción de los costos de transporte. De este modo, la integración económica centroamericana ha conllevado a que el comercio intraindustrial guatemalteco también sea favorecido por una reducción de los costos por trámites aduaneros los cuales son un componente de los costos de transporte.

Por consiguiente, el objetivo de este estudio es determinar el impacto que ha tenido la integración económica centroamericana en la evolución del comercio intraindustrial guatemalteco, utilizando como medida de la integración económica centroamericana, la variable de los costos de transporte. En este sentido se espera que un mayor avance en el proceso de integración económica en Centroamérica genere una reducción en los costos de transporte, y por consiguiente mayor comercio intraindustrial.

Los resultados obtenidos en esta tesis, efectivamente, indican que a medida que el proceso de integración económica centroamericana ha ido profundizándose, los costos de transporte se han reducido, incrementándose así el comercio de Guatemala con los demás países centroamericanos, el cual se trata de un comercio intraindustrial. Para ello se calcularon los índices de comercio intraindustrial, los costos de transporte en integración económica y se aplicó una regresión simple por el método de mínimos cuadrados ordinarios.

En cuanto al contenido, el capítulo I se refiere a Antecedentes, en el cual se hace una compilación de las principales teorías de comercio internacional, las cuales proporcionan una serie de principios, leyes y categorías necesarias para obtener una mejor comprensión del comercio intraindustrial. Asimismo, se ilustran varios estudios empíricos en comercio intraindustrial, elaborados en diferentes épocas, regiones y por autores distintos, para poder apreciar el comportamiento que ha tenido esta variable. El capítulo II

se refiere al Comercio Intraindustrial, en el cual se trata con más detalle el comercio intraindustrial, en aspectos como su clasificación, la limitación de las teorías tradicionales para explicarlo, sus determinantes y su medición. En el capítulo III se describe la Integración Económica. Para una mejor comprensión de este tema, se hizo una clasificación de los tipos de integración económica y ejemplos de casos que han existido para cada uno de esos tipos. Debido a que en esta investigación se hace énfasis en la región centroamericana, se presenta una breve evolución de la integración económica de dicha región. Asimismo, se hace referencia al Sistema Arancelario Centroamericano –SAC-, debido a que constituye la nomenclatura utilizada en la región como base del Arancel Centroamericano de Importación, y más adelante se constituye como un instrumento útil para poder calcular el comercio intraindustrial en esta investigación. En el capítulo IV se desarrolla la Relación Entre la Integración Económica y el Comercio Intraindustrial, en el cual se hacen las consideraciones sobre los efectos que puede tener una integración económica en la generación de un comercio intraindustrial, al reducirse las barreras arancelarias entre los países miembros. También se examinan las implicaciones de una integración económica en los costos de transporte, y las medidas adoptadas en el marco de la integración centroamericana sobre el tema del transporte en la región. El capítulo V se refiere al Comercio Exterior de Guatemala y su Papel en la Integración Económica Centroamericana, en el cual se examinan los datos estadísticos sobre el comercio exterior de Guatemala con la región centroamericana, destacando aspectos como los principales socios comerciales y los productos comerciados. El capítulo VI se refiere a Resultados Empíricos, en el cual se muestran los resultados de la medición del comercio intraindustrial, por sector y por país, la clasificación en comercio horizontal y vertical. Asimismo, se presentan los resultados del modelo con el cual se intenta cuantificar el impacto que ha tenido la integración económica en la evolución del comercio intraindustrial guatemalteco. Para tal efecto se utilizaron las variables de índice de comercio intraindustrial y el costo de transporte, a través de una regresión por el método de mínimos cuadrados ordinarios. Y finalmente, en el capítulo VII se presentan las conclusiones de esta investigación.

I. ANTECEDENTES

I.1. Teorías del comercio internacional

El comercio internacional ha sido objeto de estudio a través del tiempo. Los primeros en formular una política nacional de comercio exterior fueron los Mercantilistas en el período de 1600-1750 quienes propugnaban por la reglamentación de la vida económica como medio para aumentar la riqueza de una nación³, a través de velar porque se exportara más de lo que se importara, de tal manera que el superávit resultante de la balanza comercial fuera saldado mediante una afluencia de lingotes, o metales preciosos, principalmente de oro y plata; entre más oro y plata tuviese una nación, era más rica y poderosa⁴. A criterio de Chacholiades (1992), el razonamiento para alcanzar el objetivo mercantilista estaba basado en que una mayor cantidad de oro significaba más dinero en circulación y mayor actividad de negocios, lo cual generaba así mayores ganancias. Para lograr un superávit en la balanza comercial, los Mercantilistas abogaban por una política nacional de proteccionismo: fomentaban las exportaciones a través de subsidios y restringían las importaciones por medio de aranceles. Según Carbaugh (1989) para promover una balanza comercial favorable, los Mercantilistas defendían la regulación gubernamental del comercio a través de aranceles, cuotas y otras políticas comerciales para minimizar las importaciones. De acuerdo con la literatura consultada, en general, los Mercantilistas no llegaron a considerar las causas del comercio internacional, sino que se propusieron determinar las ventajas de los intercambios comerciales. Entre las críticas a las que se le hace al pensamiento mercantilista es el hecho de que asimila la riqueza con la disponibilidad de metales preciosos, y de que implica que el comercio internacional beneficia a sólo unos países al mismo tiempo que perjudica a otros.

En el siglo XVIII las condiciones cambian y dan lugar a nuevas doctrinas económicas: va surgiendo una economía industrial, los hombres de negocios van teniendo más libertad para elegir su campo de actividad y la manera de ejercerla al incrementarse

³ Ellsworth, P.T. Comercio Internacional. (Quinta edición, México: Fondo de Cultura Económica, 1966). p. 9

⁴ Salvatore, Dominick. Economía Internacional. (Sexta edición, México: Prentice Hall, 1999). p. 26

las ideas liberales y las relaciones económicas internacionales comienzan a cobrar mayor importancia. En este marco, se publica el libro “Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones” de Adam Smith, quien contradujo las restricciones Mercantilistas y sentó la base para la argumentación a favor de la libertad de comercio cuando demostró que el comercio entre las naciones le permite a cada una de ellas aumentar su riqueza, aprovechándose del principio de la división del trabajo. Con la división del trabajo se logra la especialización en la producción de ciertos bienes o servicios para ser intercambiados por otros, logrando al mismo tiempo un abaratamiento de los costos productivos y economías de escala. Por ello, Smith argumentaba que un país puede ser más eficiente que otro en la producción de algunos bienes y menos eficiente que otro en la producción de otros bienes, independientemente de la causa de la diferencia de la eficiencia, ambos países se pueden beneficiar si cada uno se especializa en la producción de aquello que puede hacer más eficientemente que el otro, este patrón de especialización e intercambio internacional (o división internacional del trabajo) es eficiente y conduce a una mayor producción⁵.

Cuando un país es más eficiente que otro en la producción de un cierto bien, se dice que tiene una ventaja absoluta en la producción de dicho bien. Por consiguiente, Adam Smith establece la teoría de la ventaja absoluta, que según la cual una nación producirá, se especializará y exportará aquellas mercancías en las que alcanzará una ventaja absoluta de costes con respecto a otra nación. Esto implica el binomio inseparable “especialización + intercambio” (o “división del trabajo + comercio”), contrapuesto a la autosuficiencia o autarquía⁶. Por ello, Smith defiende el libre comercio entre las naciones, pues unas producen más eficientemente ciertos artículos que otros, y que al intercambiarlos se redundaría en bienestar de todas las economías simultáneamente, en contraparte a los Mercantilistas quienes abogaban por el proteccionismo.

⁵ Chacholiades, Miltiades. Economía Internacional. (Segunda edición, México: McGraw-Hill Interamericana S.A., 1992). p. 17.

⁶ Tugores, Juan. Economía Internacional, Globalización e Integración Regional. (Cuarta edición, España: McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A., 1999).

A principios del siglo XIX David Ricardo en su libro “The Principles of Political Economy and Taxation” (1817), profundizó en la teoría del comercio internacional, al demostrar que el comercio mutuamente beneficioso es posible cuando solamente existe una ventaja comparativa, una condición mucho más débil que la ventaja absoluta⁷. La teoría de la ventaja absoluta requería que cada país fuera productor a un menor costo de al menos un bien que pudiera exportar a su socio comercial. Sin embargo, con la teoría de la ventaja comparativa el comercio mutuamente benéfico puede ocurrir aún cuando una nación fuera absolutamente más eficiente en la producción de todos los bienes. De acuerdo con la teoría de la ventaja comparativa una nación debe producir y exportar la mercancía en la que tenga un coste relativo menor con respecto al otro bien que produce, aún cuando este costo relativamente menor sea superior al costo del otro país.

En el desarrollo de esta teoría, David Ricardo recurrió a varios supuestos: cada país tiene una dotación fija de recursos; los factores de producción son móviles entre cada nación, pero inmóviles entre las naciones; el valor relativo de un bien está basado únicamente en su contenido de trabajo relativo; el nivel de tecnología es fijo en los dos países, pero puede diferir entre ellos; los costos unitarios de producción son constantes; existe pleno empleo; el mercado se encuentra en competencia perfecta; no existen obstáculos por parte del gobierno; no hay costos de transporte; y, existen sólo dos países y dos bienes.

Ricardo señaló que la ventaja comparativa dependía de las diferencias en la productividad del trabajo (diferencias en tecnología) en los distintos países, las cuales representan la causa del comercio internacional, sin embargo no explicó las bases para estas diferencias⁸, por lo tanto Ricardo no explicó cual es el determinante de la ventaja comparativa de una nación.

A finales del siglo XIX surgen las contribuciones de la escuela neoclásica. Uno de los supuestos empleados por esta escuela es que el valor de los bienes debe medirse a través de la utilidad que proporcionan en lugar del trabajo que llevan incorporado, y que además

⁷ Chacholiades, Miltiades. op. cit., p. 18

del trabajo como factor productivo también se debe considerar al capital. En el ámbito del comercio internacional su contribución se debe a la explicación de la ventaja comparativa y la especialización de un país no solo con base en las diferencias comparativas en la productividad del trabajo sino también con base en las diferencias en las dotaciones de factores (incluso con la misma tecnología). Los efectos de las dotaciones de factores en el comercio internacional fueron analizados a principios del siglo veinte por dos economistas suecos: Eli Heckscher (en 1919) y Bertil Ohlin (en 1933)⁹, que en honor a ellos, este modelo es conocido con el nombre de modelo Heckscher-Ohlin.

El teorema Heckscher-Ohlin supone que los bienes difieren en sus requerimientos de capital y trabajo y que los países difieren en sus dotaciones de factores productivos. La diferencia en la dotación de los factores entre los países se debe a razones geográficas e históricas, y que por ello un factor será más abundante que otro. De este teorema se desprende que cada país se especializará en producir el bien que utiliza, de modo más intensivo, el factor productivo en que está mejor provisto. Esto determinará cierta estructura comercial entre ellos. El comercio internacional equivaldría, por tanto, al intercambio de factores productivos, de modo que cada país compra del exterior su factor escaso y vende al exterior su factor abundante¹⁰. Esto llevaría a que, en el largo plazo, las dotaciones relativas y los precios de los factores productivos se igualen internacionalmente y, en consecuencia, también se equipararán los precios de los bienes comerciados. Esto se conoce como el teorema de la igualación del precio de los factores (modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson).

Sin embargo, la evolución del comercio internacional ha mostrado patrones diferentes a los que explican las teorías antes mencionadas. El comercio internacional, De acuerdo con el modelo Heckscher-Ohlin, se fundamenta en las diferencias entre países y productos, y que explicaría un tipo de comercio entre países de características económicas

⁸ Chacholiades, Miltiades, op. cit. p. 73.

⁹ Appleyard, Dennis R. y Alfred J. Field, Jr. Economía Internacional. (Cuarta edición, Colombia: McGraw-Hill Interamericana, S.A., 2003). p. 116.

muy diferenciadas que intercambiasen productos distintos, los flujos comerciales analizados en ese contexto se circunscriben al comercio que se realiza entre sectores diferentes, o sea, el comercio interindustrial.

Balassa (1966), Grubel y Lloyd (1971) determinaron que una alta proporción del volumen total del comercio, era de carácter intraindustrial, es decir, comercio de bienes similares, contrario a lo que dicta el modelo de Heckscher-Ohlin.

Balassa (1966), en su investigación, trata de demostrar la hipótesis, de que, las reducciones arancelarias que conllevan a una especialización interindustrial no es válida. De acuerdo con sus resultados, el comercio en el Mercado Común Europeo se incrementó en los tipos de bienes similares, en lugar de los bienes completamente diferentes, con las reducciones arancelarias. Con este estudio, descubre que las reducciones arancelarias conllevan una especialización intraindustrial, y que la participación del comercio intraindustrial en el comercio total es cada vez mayor.

A su vez, Grubel y Lloyd (1971), descubren que la magnitud del comercio intraindustrial es significativo y que además había estado incrementándose sustancialmente. A su criterio, la teoría tradicional de economía internacional había estado basada en supuestos como los rendimientos constantes a escala y la competencia perfecta. Sin embargo, argumentan que habían surgido tres nuevos elementos en las investigaciones que eliminaban los supuestos anteriormente mencionados: la nueva evidencia de economías de escala, observaciones de los efectos de la liberalización comercial y nuevas aplicaciones de competencia imperfecta. Estos determinantes del comercio intraindustrial se explican más adelante.

¹⁰ López Martínez, Ivan. Las relaciones comerciales entre España y Portugal en el contexto de la integración europea. Tesis doctoral (En red). Biblioteca virtual Miguel de Cervantes. p. 57. Disponible en: <http://www.cervantesvirtual.com/FichaObra.html?Ref=11392&ext=pdf>

I.2. Estudios empíricos en comercio intraindustrial

Se han realizado varios estudios para medir el comercio intraindustrial, que permiten apreciar la evolución y magnitud del mismo. A continuación se presentan, de una manera resumida, algunos resultados de estos estudios, los cuales se han hecho en diferentes épocas, en diferentes regiones y por diferentes autores. Lo importante es evidenciar que todos los resultados indican que el comercio intraindustrial ha ido aumentando:

- a) En su investigación, Balassa (1966), dividió el sector manufacturero del Mercado Común Europeo en 91 industrias y comparó la proporción de comercio intraindustrial en 1958 y 1963¹¹. Los resultados que obtuvo se describen en el cuadro 1¹².

CUADRO 1
MERCADO COMÚN EUROPEO
RESULTADOS PARA 91 CATEGORÍAS DE BIENES

	1958	1963
Bélgica	0.458	0.401
Francia	0.394	0.323
Alemania	0.531	0.433
Italia	0.285	0.521
Holanda	0.495	0.431

Fuente: Balassa (1966) p. 471.

Es conveniente aclarar, como nota técnica, que debido a la fórmula utilizada por Balassa, alcanzar un resultado de 1 indicaría una especialización

¹¹ Balassa, Bela. Tariff Reductions and Trade in Manufacturers among the Industrial Countries. The American Economic Review, Vol. 56, No. 3 (Junio, 1966). P.466-473.

¹² Para ello utilizó la siguiente fórmula:

$$\frac{1}{n} \sum \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}$$

Donde Xi y Mi se refieren a las exportaciones e importaciones de los bienes comprendidos en la categoría i, dentro del Mercado Común Europeo; y n es el número de las categorías de bienes considerados.

interindustrial y obtener como resultado 0 indicaría una especialización intraindustrial. Esto es comprensible al observar la fórmula de Balassa, ya que si el comercio intraindustrial implica exportaciones e importaciones simultáneas entre cada categoría, cuanto más se acerque a 0 el resultado final de la fórmula, este se interpretaría como un mayor comercio intraindustrial. Por lo tanto, los resultados de Balassa presentados en el cuadro 1 indican que el comercio intraindustrial aumentó de 1958 a 1963 en los países bajo estudio (a excepción de Italia).

- b) Grubel y Lloyd (1975) midieron el comercio intraindustrial De acuerdo con las estadísticas publicadas por la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD por sus siglas en inglés). Las cifras de comercio internacional las ordenaron De acuerdo con la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (SITC por sus siglas en inglés) y comprendieron a los siguientes países: Bélgica-Luxemburgo, Holanda, Alemania Oriental, Francia, Italia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Australia¹³. Los estudios anteriores a este, habían puesto atención principalmente al crecimiento del comercio entre las industrias desde la formación de la Comunidad Económica Europea, pero no habían medido el comercio intraindustrial promedio como un porcentaje del comercio total de bienes¹⁴. Los resultados que obtuvieron se describen a continuación:

¹³ Grubel, Herberth y P.J. Lloyd. *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. (Estados Unidos: John Wiley and Sons, Inc. 1975). p. 29.

La fórmula que utilizan estos autores es la siguiente:

$$B_i = \frac{\sum_i^n [(X_i + M_i) - |X_i - M_i|]}{\sum_i^n (X_i + M_i)} \cdot 100$$

Donde X_i y M_i representan las exportaciones e importaciones de un bien en la categoría i . Si el resultado es 0, se interpreta como un tipo de comercio predominantemente interindustrial, por el contrario, si el resultado es 100, se interpreta como un tipo de comercio predominantemente intraindustrial.

¹⁴ Grubel, Herberth y P.J. Lloyd. *op. cit.* p. 30.

CUADRO 2
CAMBIOS EN EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL POR PAÍS
AÑOS 1959, 1964 Y 1967
CIFRAS EN PORCENTAJES

PAÍSES	NIVELES			CAMBIO ABSOLUTO		CAMBIO PORCENTUAL	
	1959	1964	1967	1959-1964	1959-1967	1959-1964	1959-1967
Canadá	28	35	48	7	20	25.0	71.4
Estados Unidos	40	40	49	0	9	0.0	22.5
Japón	17	21	21	4	4	23.5	23.5
Bélgica-Luxemburgo	53	60	63	7	10	13.2	18.9
Holanda	55	58	56	3	1	5.5	1.8
Alemania	39	42	46	3	7	7.7	17.9
Francia	45	60	65	15	20	33.3	44.4
Italia	35	44	42	9	7	25.7	20.0
Reino Unido	32	40	69	8	37	25.0	115.6
Australia	14	17	17	3	3	21.4	21.4
Media	36	42	48	6	12	16.7	33.3

Fuente: Grubel y Lloyd (1975), p. 42.

De acuerdo con la metodología de estos autores, se puede observar la creciente importancia del comercio intraindustrial en todos los países de un período a otro. Destaca el crecimiento significativo para el Reino Unido y Canadá, durante el período de 1959 a 1967. En promedio, el comercio intraindustrial pasó de 36% en 1959 a 48% del valor total del comercio en 1967.

Grubel y Lloyd también midieron el comercio intraindustrial por industria, los resultados que obtuvieron son los siguientes:

CUADRO 3
CAMBIOS EN EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL POR INDUSTRIA
AÑOS 1959, 1964 Y 1967
CIFRAS EN PORCENTAJES

PAÍSES	NIVELES			CAMBIO ABSOLUTO		CAMBIO PORCENTUAL	
	1959	1964	1967	1959-1964	1959-1967	1959-1964	1959-1967
0 Alimentos y animales vivos	22	25	30	3	8	13.6	36.4
1 Bebidas y tabaco	40	42	40	2	0	5.0	0.0
2 Materia prima	26	28	30	2	4	7.7	15.4
3 Combustibles minerales	30	29	30	-1	0	-3.3	0.0
4 Aceites y grasas	41	39	37	-2	-4	-4.9	-9.8
5 Químicos	56	60	66	4	10	7.1	17.9
6 Manufacturas	43	49	49	6	6	14.0	14.0
7 Maquinaria	43	53	59	10	16	23.3	37.2
8 Manufatura miscelánea	45	53	52	8	7	17.8	15.6
9 Otros	34	45	55	11	21	32.4	61.8
Media	36	42	48	6	12	16.7	33.3

Fuente: Grubel y Lloyd (1975), p. 42.

Como se observa en el Cuadro 3, las mayores proporciones de comercio intraindustrial se observan en Químicos, Maquinaria y Bienes Manufacturados, artículos que también han registrado el mayor incremento en este tipo de comercio.

- c) La OECD¹⁵ hizo un estudio más reciente del comercio intraindustrial, utilizando el índice de Grubel y Lloyd y la clasificación SITC a dos dígitos¹⁶. Es importante aclarar que los resultados de este estudio con el estudio de Grubel y Lloyd que se expuso anteriormente, no son comparables, debido al nivel de desagregación utilizado en la clasificación del comercio. La OECD encontró que la participación del comercio intraindustrial de manufacturas se ha incrementado significativamente desde finales de la década de 1980 entre muchos de sus miembros. El cuadro 4 muestra los resultados de este estudio.

¹⁵ Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Economic Outlook. (Junio, 2002). Vol. 2002, No. 1, 2002.

¹⁶ Es importante aclarar que los resultados de este estudio con el estudio de Grubel y Lloyd que se expuso anteriormente, no son comparables, debido al nivel de desagregación utilizado en la clasificación del comercio.

CUADRO 4
COMERCIO INTRAINDUSTRIAL
COMO PORCENTAJE DEL TOTAL DEL COMERCIO MANUFACTURERO

	1988-1991	1992-1995	1996-2000	Variación absoluta
Comercio intraindustrial alto y creciente				
República Checa	n.d.	66.3	77.4	11.1
República Eslovaca	n.d.	69.8	76.0	6.2
México	62.5	74.4	73.4	10.9
Hungría	54.9	69.3	72.1	17.2
Alemania	67.1	72.0	72.0	4.9
Estados Unidos	63.5	65.3	68.5	5.0
Polonia	56.4	61.7	62.6	6.2
Portugal	52.4	56.3	61.3	8.9
Comercio intraindustrial alto y estable				
Francia	75.9	77.6	77.5	1.6
Canadá	73.5	74.7	76.2	2.7
Austria	71.8	74.3	74.2	2.4
Reino Unido	70.1	73.1	73.7	3.6
Suiza	69.8	71.8	72.0	2.2
Bélgica-Luxemburgo	77.6	77.7	71.4	-6.2
España	68.2	72.1	71.2	3.0
Holanda	69.2	70.4	68.9	-0.3
Suecia	64.2	64.6	66.6	2.4
Dinamarca	61.6	63.4	64.8	3.2
Italia	61.6	64.0	64.7	3.1
Irlanda	58.6	57.2	54.6	-4.0
Finlandia	53.8	53.2	53.9	0.1
Comercio intraindustrial bajo y creciente				
Corea	41.4	50.6	57.5	16.1
Japón	37.6	40.8	47.6	10.0
Comercio intraindustrial bajo y estable				
Nueva Zelanda	37.2	38.4	40.6	3.4
Turkía	36.7	36.2	40.0	3.3
Noruega	40.0	37.5	37.1	-2.9
Grecia	42.8	39.5	36.9	-5.9
Australia	28.6	29.8	29.8	1.2
Islandia	19.0	19.1	20.1	1.1

Nota: Los países están clasificados en un "alto" o "bajo" nivel de comercio intraindustrial de acuerdo si están por encima o por debajo del 50% del total del comercio manufacturero; y en "creciente" o "estable" de acuerdo a si el crecimiento del comercio intraindustrial es más del 5% entre el primer y último período, como el que se muestra en la última columna.

FUENTE: OECD. Economic Outlook (2002), p. 161.

De acuerdo con esta investigación de la OECD, el comercio intraindustrial es alto en: a) países con exportaciones e importaciones que representan una alta proporción de su PIB (entre ellos se encuentran Austria, Bélgica, República Checa, Hungría, Irlanda, Luxemburgo, Holanda y Eslovaquia); y, b) países donde la inversión extranjera directa es alta y creciente (en las “economías en transición”: República Checa, Hungría, Polonia y Eslovaquia). México es otra economía en la que el comercio intraindustrial se ha incrementado, atribuido al comercio ligado con Estados Unidos que se ha fortalecido debido al Tratado de Libre Comercio de Norte América (NAFTA por sus siglas en inglés). Por otra parte, Japón y Corea, muestran un comercio intraindustrial comparativamente bajo, atribuido al sustancial superávit comercial generado por estos países, particularmente en bienes manufacturados, tales como maquinaria eléctrica y electrodomésticos, bienes de alta tecnología y equipo de transporte.

- d) En la región asiática, Bano (2003) hace un análisis del desarrollo de la relación comercial entre Japón y China y otros socios comerciales seleccionados incluyendo Nueva Zelanda, durante el período 1990-2001, con un enfoque en el comercio intraindustrial¹⁷. En su investigación utiliza el índice de Grubel y Lloyd y la clasificación SITC a un nivel de desagregación de 3 dígitos para todas las industrias de SITC 0 a SITC 9. Los resultados de su estudio le hacen concluir que la remoción de barreras comerciales y no comerciales a través de negociaciones bilaterales y multilaterales en el proceso de globalización ha impactado positivamente en el comercio intraindustrial y la intensidad de comercio de estas economías. A continuación se presentan sus resultados:

¹⁷ Bano, Sayeeda. Globalisation and International Trade: Asian Perspectives. Waikato University. Conference Papers, New Zealand Association of Economists. Junio 2003. p. 42.

CUADRO 5
COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE JAPÓN, POR PAÍS Y CON EL MUNDO
AÑOS 1990-2001
CIFRAS EN PORCENTAJES

Año	China	Corea del Sur	India	Vietnam	Nueva Zelanda	Mundial
1990	20.13	34.15	10.22	9.71	5.67	30.39
1991	22.05	33.36	9.58	8.85	3.77	30.81
1992	19.92	33.96	9.41	14.25	5.32	30.00
1993	17.70	34.58	9.85	6.93	4.53	28.51
1994	19.85	38.04	8.32	10.92	4.26	32.18
1995	24.51	38.04	9.39	9.66	4.44	36.53
1996	25.13	41.39	9.40	10.19	4.14	40.26
1997	27.21	43.35	14.11	11.84	4.97	38.38
1998	29.36	44.97	11.53	15.28	5.94	38.50
1999	29.38	41.53	10.51	16.62	5.32	39.22
2000	30.06	42.90	12.91	20.91	6.30	40.10
2001	29.06	46.42	16.04	21.76	n.d.	41.59

Fuente: Bano, Sayeeda. Globalisation and Internacional Trade: Asian Perspectivs. P. 30.

Bano hace la observación de que el comercio intraindustrial de Japón frente al mundo es relativamente bajo tomando en cuenta que los países de la OECD llegan a alcanzar un comercio intraindustrial por encima del 60%. Sin embargo, es clara la tendencia del crecimiento del comercio intraindustrial en su relación con cada uno de los países y con el mundo en conjunto.

- e) Qasmi y Fausti (2001) se enfocan en el impacto del NAFTA sobre el comercio inter e intraindustrial de los productos agrícolas alimenticios. El periodo de su investigación comprende de 1990 a 1995, e incluye el comercio entre los países miembros de dicho acuerdo comercial, y de estos con el resto del mundo¹⁸. En su metodología, los autores utilizaron el índice Grubel y Lloyd y la clasificación SITC con una desagregación a 3 dígitos; cubrieron 23 productos alimenticios agrícolas incluyendo carne, productos de la carne, granos y cereales, frutas procesadas y vegetales, y otros productos alimenticios asociados con el ganado. Los resultados evidencian el incremento del comercio intraindustrial en productos alimenticios para los

¹⁸ Qasmi, Bashir A. y Scout W. Fausti. NAFTA Intra-Industry Trade in Agricultural Food Products. Agribusiness, Vol. 17, No. 2, Primavera 2001. p. 255-271.

países del NAFTA. El comercio intraindustrial había sido relativamente más grande entre Estados Unidos y Canadá que con México. La proporción del comercio intraindustrial fue más alto para los productos alimenticios que implican un alto grado de procesamiento, mientras que para los productos con poco o ningún procesamiento fue predominantemente interindustrial.

- f) Por otra parte, Brülhart y Thorpe (2001) investigan el período de 1990 a 1998, con la finalidad de cubrir un período de tiempo anterior y posterior a la formación del NAFTA¹⁹. Para su investigación utilizan la clasificación SITC, con un nivel de desagregación a 3 dígitos y el índice Grubel y Lloyd. Los resultados muestran un comercio intraindustrial creciente en cada país, como se presenta a continuación:

CUADRO 6
COMERCIO INTRAININDUSTRIAL
EN PAÍSES DEL NAFTA
AÑOS 1980-1998
CIFRAS EN PORCENTAJES

	1980	1990	1995	1998
Estados Unidos	62	60	69	70
Canadá	61	71	69	72
México	36	54	56	66

Fuente: Brülhart y Thorpe (2001), p. 104

Brülhart y Thorpe trataron de medir los costos de ajuste que implican para los factores de producción. Por ello, además de utilizar el índice de Grubel y Lloyd (una medida estática en el sentido de que captura el comercio intraindustrial para un período particular) utilizan el concepto del comercio intraindustrial marginal, tomando en cuenta que los costos de ajuste son un fenómeno dinámico²⁰. Sus resultados fueron los siguientes:

¹⁹ Brülhart, Marius y Michael Thorpe. Export Growth of NAFTA Members Intra-Industry Trade and Adjustment. *Global Business and Economics Review*, Vol. 3, No.1, Junio 2001. p. 94-110

²⁰ Para medir el comercio intraindustrial marginal utilizan la siguiente fórmula

CUADRO 7
COMERCIO INTRAINDUSTRIAL MARGINAL
EN PAÍSES DEL NAFTA
AÑOS 1980-1998
CIFRAS EN PORCENTAJES

	1980-85	1985-90	1990-95	1995-98
Estados Unidos	13	63	69	48
Canadá	58	54	61	60
México	16	54	57	59

Fuente: Brülhart y Thorpe (2001), p. 106

En su investigación concluyeron que la expansión comercial, la cual es más intraindustrial, conllevará relativamente menores costos de ajuste en el mercado laboral (asumiendo que el comercio intraindustrial implican una menor relocalización de los factores productivos) entre los miembros del NAFTA, que los que algunos críticos de la liberalización comercial indicaban.

Los anteriores estudios constituyen solo algunas de las evidencias de la existencia y el crecimiento del comercio intraindustrial. En el siguiente capítulo se verá con más detalle la medición de esta parte del comercio internacional, así como sus determinantes.

$$A = 1 - \frac{|\Delta X - \Delta M|}{|\Delta X| + |\Delta M|}$$

Donde Δ se coloca por la diferencia entre años t y $t-n$.

II. EL COMERCIO INTRAININDUSTRIAL

II.1. Clasificación del comercio

La literatura económica distingue entre dos clases de comercio:

- **Comercio interindustrial**, se refiere al intercambio de bienes distintos o no sustitutivos. Esta clase de comercio internacional es más notoria entre naciones con mayores diferencias en sus dotaciones factoriales.
- **Comercio intraindustrial**, se refiere al intercambio de bienes similares o altamente sustitutivos. Este tipo de comercio sería más característico entre países de mayor nivel de desarrollo económico, de cercanía geográfica y de dotaciones factoriales. En este caso, entonces, lo que provee las fuentes de ganancias del comercio internacional son, precisamente, estas similitudes, que permiten un mayor aprovechamiento de las economías de escala en mercados más amplios y una mayor variedad de productos a disposición de los demandantes.

Esta clasificación del comercio tiene implicaciones en un proceso de integración económica, ya que se potencia la movilidad de bienes y factores, lo cual provoca desplazamientos de la producción en busca de una mayor eficiencia, con los consiguientes efectos redistributivos en aspectos reales de las economías (nivel de ocupación, salarios y otras rentas). Como se describió anteriormente, Balassa (1966) concluyó que luego del establecimiento del Mercado Común Europeo la proporción de comercio intraindustrial se incrementó. Por su parte, Grubel (1967) indica que la clase de comercio generado entre los países que conforman algún tipo de integración comercial, dependerá del grado de similitud en los niveles de desarrollo económico y dotaciones de factores productivos de los países miembros²¹. En efecto, a mayor similitud, mayor grado de comercio intraindustrial. Adicionalmente Balassa y Bauwens (1987) encontraron una relación positiva entre la

participación en esquemas regionales de integración y la existencia de comercio intraindustrial²². El tema sobre la integración económica se tratará con mayor detalle más adelante.

II.2. Limitación de las teorías tradicionales en la explicación del comercio

Actualmente, el modelo más comúnmente empleado para explicar las causas del comercio es el modelo de Heckscher-Ohlin. Sin embargo, como se ha indicado con anterioridad, este modelo no es adecuado para explicar la existencia de comercio intraindustrial.

Cabe mencionar que la teoría de Heckscher-Ohlin es inconsistente con el fenómeno del comercio intraindustrial. De acuerdo con el modelo de Heckscher-Ohlin, los bienes exportados de un país son intensivos en su factor abundante, en tanto que los bienes importados son intensivos en el factor escaso. Es decir, los bienes exportados e importados difieren en su contenido de factores. El comercio intraindustrial, sin embargo, incluye bienes de análoga intensidad de factores, un fenómeno difícil de explicar dentro del contexto del modelo de Heckscher-Ohlin²³.

II.4. Determinantes del comercio intraindustrial

De acuerdo con la literatura económica, los factores que originan el comercio intraindustrial son:

- a) Economías de escala
- b) Costos de transporte
- c) Experiencia en la producción
- d) La distribución del ingreso
- e) Diferencias en las dotaciones de los factores

²¹ Grubel, Herbert G. Intra-Industry Specialization and the Pattern of Trade. The Canadian Journal of Economics and Political Science, Vol. 33, No. 3 (Agosto, 1967). p. 374-388.

²² Balassa, Bela y Luc Bauwens. Intra-Industry Specialisation in a Multi-Country and Multi-Industry Framework. The Economic Journal, Vol. 97, No. 388 (Diciembre, 1987). p. 923-939

²³ Chacholiades, Miltiades. op. cit. . P. 117.

- f) El grado de integración económica
- g) Proximidad física

El comercio intraindustrial se origina para aprovechar importantes economías de escala en la producción, lo que significa que la competencia internacional obliga a cada empresa o planta en países industriales a producir sólo una variedad y estilo, o cuando mucho unos cuantos, del mismo producto, en lugar de muchas variedades y estilos. Esto es crucial para mantener bajos los costos por unidad. Con pocas variedades y estilos se puede desarrollar maquinaria más especializada y rápida para una operación continua y un mayor alcance de producción. Debido a la existencia de economías de escala, ningún país puede producir toda la variedad de productos manufacturados por sí mismo: así, aunque ambos países pueden producir algunas manufacturas, producirán bienes diferenciados²⁴. Por consiguiente, un país importa de otros países ciertas variedades y estilos de los mismos bienes que produce. El comercio intraindustrial beneficia a los consumidores debido al mayor número de opciones (la mayor variedad de productos diferenciados) disponibles a los precios más bajos posibles gracias a las economías de escala en la producción. Existen muchas variedades de productos porque los fabricantes intentan diferenciar sus productos en la mente de los consumidores con el fin de alcanzar lealtad de marca o porque los consumidores mismos desean un amplio rango de características en un producto del cual escoger. Debido a que los gustos de los consumidores difieren en innumerables formas, aun más que las variedades de los productos fabricados por un país específico, se produce el intercambio de bienes diferenciados o comercio intraindustrial²⁵.

Otra explicación al comercio intraindustrial es el costo de transporte, desarrollado en el marco del modelo de dumping recíproco. Primero, se parte del supuesto de que una

²⁴ Krugman, Paul R. y Maurice Obstfeld. *Economía Internacional, Teoría y Política*. (Cuarta edición, España: McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U., 1999), p. 111.

²⁵ De acuerdo con Tugores (1999), las economías de escala y la diferenciación de productos están interrelacionadas, así, la existencia de economías de escala impide que la diferenciación sea infinita: no puede haber tantos modelos como consumidores, porque sería carísimo; concentrar la producción en unos cuantos permite aprovechar las economías de escala; pero es la diferenciación de productos la que impide que sólo haya una empresa fabricando un único producto para aprovechar al máximo las economías de escala. Por tanto, economías de escala y diferenciación de productos se limitan mutuamente, requiriendo un equilibrio.

firma en monopolio puede cobrar un precio diferente (más bajo) en el mercado de exportaciones que en el mercado doméstico (a esta discriminación de precios en el contexto del comercio internacional se le conoce como dumping). Luego, existiendo dos países (uno de origen y otro de destino) y dos firmas (una doméstica y otra extranjera) que producen un bien homogéneo, el transporte del producto de una de estas firmas al otro país se convierte en una barrera si el costo de transporte es demasiado elevado, manteniendo así los mercados separados. Tercero, si las empresas no pueden trasladar su producto al otro país, producirán solo para su mercado nacional en el punto en el que su costo marginal se iguale a su ingreso marginal y fijando su precio por encima del costo marginal. Cuarto, las empresas deciden maximizar su utilidad y producir solo en su mercado nacional, hasta el momento en que el costo de transporte no es tan alto y se dan cuenta de que el precio cobrado por la firma extranjera en el mercado extranjero excede el costo marginal de la firma doméstica de producir una unidad de producto más el costo de transporte de mover esa unidad de producto doméstico al mercado extranjero²⁶. De este modo, surgirá un comercio de bienes entre estos dos países, que aunque se trate de bienes homogéneos, representará alguna utilidad para las firmas dado que el costo de transporte es bajo, dando lugar al comercio intraindustrial.

La experiencia en la producción es otra explicación posible al comercio intraindustrial. De acuerdo con Krueger (1997)²⁷, la experiencia de los países del Este Asiático muestra el intento por identificar factores dinámicos en las exportaciones, los cuales están ausentes en la producción para el mercado doméstico. Krueger (1998)²⁸ sugiere que los productores nacionales pueden adquirir un mayor conocimiento o aprendizaje (y a una mayor velocidad) en la producción, por su interacción con los mercados extranjeros, que el que los productores nacionales pueden obtener del mercado doméstico. De esta forma, si el comercio intraindustrial se ha establecido en dos versiones de un producto, cada firma productora (una en el país de origen y otra en el país de destino) puede experimentar con el aprendizaje. Esto significa que hay reducciones del costo por

²⁶ Appleyard y Field. op. cit. p.173.

²⁷ Krueger, Anne O. Trade Policy and Economic Development: How We Learn. The American Economic Review, Vol. 87, No. 1 (Marzo, 1997). p. 1-22.

²⁸ Krueger, Anne O. Why Trade Liberalisation is Good for Growth. The Economic Journal, Vol. 108, No. 450 (Septiembre 1998) p. 1513-1522.

unidad debido a la experiencia de producir un bien particular; según estas reducciones de costos, las ventas de cada versión del producto pueden aumentar con el tiempo. Puesto que una versión era una exportación y la otra una importación de cada país, el comercio intraindustrial aumenta en el tiempo debido a esta experiencia de producción.

Otra explicación al comercio intraindustrial son las distribuciones del ingreso que difieren entre países. Linder (1962) argumenta que las naciones tienden a especializarse en la producción y exportación de bienes con ciertas cualidades que son demandadas por la mayoría de su población, mientras que importan bienes cuyas cualidades son demandadas por las minorías²⁹. Al considerar dos países, A y B, con diferentes distribuciones del ingreso, Linder destacó que el país A producirá las cualidades de un producto demandado por la mayor parte de sus consumidores con un ingreso de un determinado rango, al mismo tiempo que exportará este producto, con estas cualidades, a los consumidores del otro país que estén comprendidos en el mismo rango de ingresos. Del mismo modo lo hará el país B. Por consiguiente, tanto los productores del país A como del país B producirán una diversidad del bien con características que satisfacen a su grupo mayoritario, haciendo que algunos consumidores (la minoría tanto en el país A como en el país B) compren el bien de los productores del otro país, porque las firmas domésticas no están produciendo la diversidad del bien que los satisface³⁰. Por tanto, ambos países tienen comercio dentro de la misma industria del producto.

Diferencias en las dotaciones de factores también pueden ocasionar un mayor comercio intraindustrial, tal como argumentan Falvey (1981) y Falvey y Kierzkowski (1987), quienes intentan combinar el enfoque de comercio intraindustrial dentro del enfoque de Heckscher-Ohlin. Estos autores han desarrollado un modelo en el cual distintas variedades de un bien son exportadas por países con dotaciones relativas de

²⁹ Linder, Staffan Burenstam. *An Essay on Trade and Transformation*. (New York: John Wiley & Sons, 1961). p. 167.

³⁰ López Martínez en su tesis, hace la salvedad que existe diferencia si se trata de productos diferenciados horizontalmente o verticalmente, pues si las variedades reflejan distintos grados de calidad (y, por consiguiente de precio), es decir diferenciados verticalmente, el nivel de sustituibilidad entre ellas para los consumidores será mucho menor, dado que, probablemente, estos mostrarán siempre preferencia por las variedades de mayor calidad, quedando la variedades de menor calidad (baratas) reservado para casos de restricciones presupuestarias.

factores diferentes. Al suponer que una calidad más alta de un bien requiere técnicas más intensivas en capital, el modelo explica que variedades de más alta calidad sean exportadas por países con abundancia de capital y variedades de calidad más baja sean exportadas por países con abundancia de trabajo. Por lo tanto, dentro del marco Heckscher-Ohlin se puede generar comercio intraindustrial. En trabajos relacionados, y suponiendo que las variedades de calidad superior requieren mayor intensidad de capital en la producción, Jones, Beladi y Marjit (1999) plantean la hipótesis de que un país con abundancia de trabajo (como India) puede exportar variedades intensivas en capital de un bien a países de altos ingresos (como el Reino Unido o Estados Unidos) y mantener las variedades de calidad más baja, intensivas en trabajo para el mercado doméstico.

El grado de integración económica es una explicación posible de la evolución del comercio intraindustrial. Se esperaría que el comercio intraindustrial fuese mayor en el comercio de países sujetos a alguna clase de integración económica que entre países no integrados, debido a la existencia de menores barreras comerciales (menores costos de transporte, bajos aranceles, etc.).

Por último, la proximidad física es otro elemento que incide en el comercio intraindustrial. Se esperaría que el comercio intraindustrial fuese mayor entre países con cierta proximidad física que entre países más alejados.

Estas dos últimas determinantes están estrechamente relacionadas, pues en la práctica es más probable que la integración se observe entre países más cercanos geográfica, política y económicamente, donde las demandas de bienes y servicios son muy similares y resultan patrones de consumo semejantes.

II.5. Clasificación del comercio intraindustrial

El comercio intraindustrial se puede clasificar en horizontal y vertical.

El comercio intraindustrial se considera como horizontal si los productos que se intercambian son de la misma calidad (están diferenciados por sus atributos secundarios como pueden ser el color o el envase). Por su parte el comercio intraindustrial se considera como vertical si los bienes comercializados se diferencian por su calidad. Dentro de esta última categoría también se puede distinguir entre comercio intraindustrial vertical de alta y baja calidad.

La evaluación de la calidad de los flujos de comercio ha sido abordada principalmente a través del uso de índices de valor unitario. La hipótesis manejada es que los precios son buenos indicadores de calidad, esto es, las variedades de un producto con un precio unitario más alto son de mayor calidad que las variedades del mismo producto con un precio unitario menor. La racionalidad para usar valores unitarios como indicadores de calidad es que, suponiendo perfecta información, una variedad vendida a un precio más alto debe ser de una calidad superior a una de menor precio. Aún con información imperfecta, los precios reflejan calidad, aunque en el corto plazo, los consumidores puedan adquirir productos más caros por ignorancia, por inercia, o por el costo de cambiar de proveedor. De todos modos, todos los estudios de calidad en el comercio internacional parten de la posición que, al menos a un nivel muy desagregado, los precios relativos reflejan calidad³¹.

II.6. Medición del comercio intraindustrial

El estadístico más común para cuantificar el nivel de comercio intraindustrial es el índice Grubel-Lloyd (GL)³², el cual se define a continuación:

$$GL_i = \left(\frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \right) * 100 \quad (1)$$

Donde:

GL_i = índice de comercio intraindustrial en industria

X_i = exportaciones del bien o industria i

³¹ Servente Luquetti, Mariana y Silvana Sosa Clavijo. Magnitud, Naturaleza y Evolución del Comercio Intraindustrial Uruguayo: 1993 – 2000. (Uruguay: julio, 2003). Estudio publicado por el Banco Central de Uruguay.

³² Salvatore Dominick, op. cit. p. 163.

Mi = importaciones del bien o industria i

Las barras verticales en el numerador de la fórmula denotan el valor absoluto. El valor de GL oscila entre 0 y 1. GL es igual a cero cuando un país sólo exporta o importa el bien en cuestión (no existe comercio intraindustrial). Por otra parte, si las exportaciones e importaciones de un bien son iguales, GL es igual a uno (el total del comercio es de carácter intraindustrial)³³.

Dado que el comercio intraindustrial tiene lugar en una amplia categoría de bienes, este tipo de comercio debe medirse de manera global para el volumen total del comercio. Ello es útil porque permite seguir el desarrollo del comercio intraindustrial de un país a través del tiempo o permite la comparación entre diferentes países en un punto particular en el tiempo. La fórmula para calcular el grado de comercio intraindustrial de un país es:

$$GL_i = \frac{\sum_{i=1}^n [(X_i + M_i) - |X_i - M_i|]}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} * 100 \quad (2)$$

Donde:

n = total de bienes comercializados

Hay una seria limitación en el uso del índice GL para medir el grado de comercio intraindustrial y proviene del hecho de que se obtienen valores muy diferentes de GL dependiendo del grado de agregación de las estadísticas de comercio. Concretamente, entre más ampliamente se defina a una industria, el valor de GL resultará mayor. La razón de esto es que, al definir mejor a una industria, resulta más probable que la industria exporte ciertas variedades del producto diferenciado e importe otras. Por ello, el índice GL debe usarse con cuidado. Sin embargo, puede ser muy útil para medir tanto diferencias de comercio intraindustrial en diversas industrias como cambios en el comercio intraindustrial de la misma industria conforme pasa el tiempo³⁴.

³³ Loc. cit.

³⁴ Loc. cit..

Como se mencionó anteriormente, el comercio intraindustrial puede clasificarse en horizontal y vertical (de alta y baja calidad). Una vez medido el comercio intraindustrial, la metodología para su clasificación se basa en la utilización de valores unitarios calculados a nivel de producto. Es posible calcular un índice de valor unitario de las exportaciones (VUX) y un índice de valor unitario de las importaciones (VUM). El cociente entre ambos define el valor unitario:

$$P_i = \frac{VUX_i}{VUM_i} \quad (3)$$

Se clasifica el total del comercio intraindustrial de cada producto como horizontal si el cociente entre el índice de valor unitario de las exportaciones y el índice de valor unitario de las importaciones, es decir, el valor de P, se encuentra dentro de cierto rango (α) alrededor de la unidad³⁵. En caso de que el cociente se encuentre fuera de dicho rango se lo clasifica como vertical. Es decir:

$$\begin{array}{ll} \text{Si} & 1 - \alpha \leq P \leq 1 + \alpha \quad \Longrightarrow \quad \text{Comercio intraindustrial horizontal} \\ \text{Si} & P < 1 - \alpha \\ \text{ó} & P > 1 + \alpha \quad \left. \vphantom{\begin{array}{l} \text{Si} \\ \text{ó} \end{array}} \right\} \Longrightarrow \quad \text{Comercio intraindustrial vertical} \end{array}$$

Este rango busca la corrección por las diferencias generadas en los precios producto del costo de seguro y flete (CIF) y las diferencias propias del rezago en los ajustes de precios. La mayoría de estudios empíricos emplea un rango de +/- 15% con respecto a 1.

Para obtener la proporción de comercio intraindustrial horizontal y vertical la ecuación (2) se modifica de la siguiente forma:

$$GL_i = \frac{\sum_{i=1}^n [(X_i^{Pi} + M_i^{Pi}) - |X_i^{Pi} + M_i^{Pi}|]}{\sum_{i=1}^n (X_i^{Pi} + M_i^{Pi})} * 100 \quad (4)$$

Donde:

$$P_i = \frac{VUX_i}{VUM_i}$$

III. INTEGRACIÓN ECONÓMICA

III.1. Tipos de integración económica

Existen varias definiciones de integración económica, pero en general, la integración económica se refiere al proceso que a través de tratados o acuerdos internacionales convienen dos o más Estados con el objeto de reducir o eliminar, en forma inmediata o gradual, las medidas que impiden la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos.

Un proceso de integración económica puede adoptar cualquiera de las siguientes modalidades: acuerdos comerciales preferenciales, zonas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes y uniones económicas³⁶. Es necesario advertir que estas clasificaciones únicamente tienen un valor teórico, ya que en la realidad ninguna de ellas se observa en forma pura; las fronteras entre una y otra casi siempre son imprecisas, ya que dependen de la profundidad de los compromisos que los Estados asuman en función de sus intereses y del grado de proximidad que exista entre ellos.

Los acuerdos comerciales preferenciales son acuerdos que otorgan preferencias arancelarias a las naciones integrantes; esta es la forma más simple de integración económica. Un ejemplo de un acuerdo comercial preferencial lo constituye el Sistema de Preferencias de la Comunidad Británica (British Commonwealth Scheme), establecido por el Reino Unido con integrantes y antiguos integrantes del imperio británico (Reino Unido, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, India y los demás territorios del antiguo Imperio Británico). Este sistema de preferencias fue formalizado en la Conferencia de Ottawa en 1932, y otorga prioridad a las colonias para que vendieran sus productos básicos (carne, por ejemplo) a Gran Bretaña a cambio de preferencia para los fabricantes británicos en sus respectivos mercados, creando así una serie de restricciones a las importaciones provenientes de países que no pertenecieran al Imperio inglés.

³⁶ Salvatore, Dominick, op. cit. p. 299.

Una zona de libre comercio es una forma de integración económica en la que se eliminan todas las barreras comerciales entre los países miembros. La zona de libre comercio más destacada durante muchos años fue la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), formada en 1960 por el Reino Unido, Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza. Actualmente se puede mencionar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA por sus siglas en inglés), integrado por Canadá, los Estados Unidos y México en 1993.

Una unión aduanera es una forma de integración económica en la cual se eliminan los aranceles y otras barreras comerciales entre los integrantes (como en la zona de libre comercio) y adicionalmente se armonizan las políticas comerciales (como el establecimiento de tasas arancelarias comunes) hacia el resto del mundo. Un ejemplo de una unión aduanera es el de Bélgica, los Países Bajos y Luxemburgo (Benelux), la cual se formó en 1947 y la absorbió la Comunidad Europea en 1958. Otro ejemplo es el Zollverein, o unión aduanera, establecida en 1834 por un gran número de estados alemanes que resultó ser significativo para la unificación alemana durante el mandato de Bismarck, en 1870.

Un mercado común es una forma de integración económica que trasciende a una unión aduanera al permitir el libre movimiento del trabajo y del capital entre los países miembros. Los Tratados de Roma de 1957 establecieron un mercado común dentro de la Comunidad Europea, la cual se inició oficialmente el 1 de enero de 1958, y se convirtió en la Unión Europea (UE) el 1 de noviembre de 1993.

Una unión económica es una forma de integración económica que va aún más lejos que el mercado común, pues armoniza o, incluso, unifica las políticas monetarias y fiscales de los estados integrantes. La Unión Europea es la que más se aproxima al nivel de una unión económica.

Según Tugores (1999) las razones para la integración son de tipo político y económico, y por ello los procesos de integración tienen lugar de forma parcial, es decir,

implicando a un número de países normalmente reducido; lo cual da como resultado un proceso de regionalización, especialmente cuando los avances en la integración afectan a países de un mismo ámbito geográfico. Dentro de las razones de tipo económico se asocian las ganancias asociadas al libre juego del mercado, e incluyen tanto las ventajas de la libertad de comercio como la más eficiente asignación de recursos entre los países implicados y la búsqueda de la maximización conjunta de bienestar al adoptar medidas micro y macroeconómicas, internalizando así las externalidades y conflictos que podrían provocar medidas unilaterales. Las razones de tipo político se refieren esencialmente al aumento de cohesión que proporcionan unos mayores vínculos económicos o a la conveniencia de formar unidades políticas amplias capaces de hacerse oír en el concierto internacional.

III.2. Evolución de la integración económica centroamericana

En esta sección se describe la evolución del proceso de integración económica en Centro América, la cual se clasifica en 4 etapas: Etapa colonial y primeros esfuerzos de integración económica (período colonial-1950); avance significativo en esfuerzos integracionistas (1951-1964); Estancamiento de los esfuerzos integracionistas (1965-1990); Resurgimiento de los esfuerzos integracionistas (1991 a la fecha).

III.2.1. Etapa colonial y primeros esfuerzos de integración económica (período colonial-1950)

Esta etapa se caracteriza por que los esfuerzos de integración económica, aún cuando son los primeros, se dan en una forma irregular y de lento avance.

El período colonial se refiere a la estructura administrativa que prevalecía sobre el territorio actualmente ocupado por los países centroamericanos (desde Guatemala hasta Costa Rica). La economía durante el período colonial fue muy pobre, y por lo tanto el erario muy escaso.

Centroamérica fue un país agrícola; habían algunas industrias, sobre todo en el ramo textil, pero débiles y escasas. El comercio seguía siendo, hasta 1821, el tráfico exclusivo de las colonias con la Metrópoli, salvo la excepción en 1774, que permitía la travesía entre algunas de las colonias de América.

Esta etapa colonial, de casi tres siglos de duración, desemboca en un accidentado e inconcluso proceso independentista, seguido de una brevísima anexión al imperio mexicano y que termina con la formalización de la independencia de estas provincias en 1823³⁷.

Al organizarse como República Federal en 1823, Centroamérica constituía en derecho una unidad económica dentro de la cual los gobiernos estatales no podían limitar el comercio, industria y agricultura. Sin consentimiento del Congreso Federal no les estaba permitido a esas autoridades imponer contribuciones de entrada y salida en el comercio de los extranjeros, ni en el de los Estados entre sí³⁸. La falta de un gobierno central con suficiente autoridad en la Federación, hacía imposible el intercambio comercial lícito entre los Estados, por lo cual la constitución de este modelo federativo tuvo que enfrentarse a una multiplicidad de problemas administrativos, económicos, políticos y militares, incluyendo una guerra civil, que llevaron a su disolución quince años después.

Confirmada la ruptura del pacto federal, durante el resto del siglo XIX fueron suscritos una larga serie de tratados centroamericanos, multilaterales o bilaterales, que obedecían a circunstancias políticas momentáneas y que aparecen ante la historia como una cadena de frustrados esfuerzos unionistas.

Durante la segunda mitad del siglo XIX y los primeros años del XX, Centroamérica continuó con una gran turbulencia política y seguía en plena guerra civil. Sin embargo, en 1907 (al quedar claramente definida la hegemonía de los Estados Unidos en el istmo), se lleva a cabo la Conferencia de Paz Centroamericana, celebrada en Washington. De esta

³⁷ Chamorro Marín, Edgar J. y Rubén E. Nájera. Orígenes, Evolución y Perspectivas de la Integración Centroamericana. Publicado en Panorama Centroamericano/Temas y Documentos de Debate No.66, noviembre-diciembre de 1996, p. 27-90.

³⁸ Fonseca, Gautama. Integración Económica: El Caso Centroamericano. (Honduras: Lithopress). P.166.

conferencia resultó un tratado de paz y amistad. Se firmaron varios acuerdos y convenios, con los cuales se creó una Oficina Internacional Centroamericana, un Instituto Pedagógico Centroamericano, una Corte Centroamericana, un acuerdo para la construcción de un ferrocarril centroamericano, etc. Los tratados suscritos dieron la pauta para la conformación de un modelo institucional formal que constituye el primer antecedente de los procesos contemporáneos de integración regional³⁹.

La Oficina Internacional Centroamericana (OICA) fue creada en Guatemala en 1908 y operó hasta 1923, otorgándole funciones tales como la unificación pacífica de la región, la uniformización de la educación pública, el desarrollo y la expansión del comercio, el fomento de la agricultura y la industria, la uniformización del sistema legal y la mejoría en el nivel de vida de la población. El desequilibrio de fuerzas entre los cinco países y el temor a que uno prevaleciera sobre los otros, parece haber sido la principal causa de la falta de acuerdo para implementar este modelo. Entre 1920 y 1921 se suscribe en San José, un tratado que creaba la Federación de Centro América y un Consejo Federal Provisional; el tratado fue ratificado por Guatemala, El Salvador y Honduras, mientras que en Costa Rica fue objeto de debate.

En materia de intercambio intrazonal, el 28 de febrero de 1918 se firmó en Tegucigalpa el Tratado de Libre Comercio entre las Repúblicas de El Salvador y Honduras, el cual entró en vigencia ese mismo año. Era un documento sencillo que constaba únicamente de 12 artículos, pero que establecía una zona de libre cambio casi perfecta entre los dos países para los “productos naturales y manufacturados con materias primas procedentes de una u otra República”. Únicamente quedaban excluidos del libre comercio el café, los cueros y los cigarrillos.

A pesar de la mayor o menor ineffectividad, los esfuerzos infructuosos realizados de 1842 a 1923 tuvieron la virtud de mantener latente la idea unionista. Además, pese a que los pactos suscritos nunca llegaron a cumplirse plenamente o tuvieron una duración corta, un gran número de ellos mantuvo la figura del libre comercio entre los Estados, a la vez que

³⁹ Chamorro Marin, Edgar J. y Ruben E. Nájera. Op. cit. p. 42.

contenían disposiciones para el establecimiento de uniones aduaneras y sobre asuntos como la coordinación de las comunicaciones, la uniformidad de pesas y medidas, el establecimiento de escuelas técnicas y administrativas, y otros semejantes.

El Tratado firmado en Tegucigalpa (el 28 de febrero de 1918) estuvo vigente en su forma original hasta 1954, en que fue modificado por un protocolo concebido ya en la época de un movimiento contemporáneo de integración económica⁴⁰. Dicho convenio fue uno de los más importantes instrumentos de ese tipo que se hayan suscrito en Centroamérica. Indudablemente contribuyó a que entre El Salvador y Honduras se crearan ciertas relaciones de complementariedad económica y a que el intercambio entre ambos países fuera el mayor en el istmo, representando casi la mitad del comercio intracentroamericano.

Un intento menos exitoso tuvo lugar el 14 de octubre de 1941, cuando se firmó un Tratado de Libre Comercio entre las Repúblicas de Guatemala y El Salvador, que establecían un régimen de intercambio similar al de El Salvador-Honduras, exceptuándose del mismo sólo el café, el tabaco en rama y elaborado y el azúcar. Dicho instrumento sólo tuvo una vigencia provisional y un tanto errática (del 6 de noviembre de 1941 al 16 de noviembre de 1942).

RECUADRO 1
ETAPA COLONIAL Y PRIMEROS ESFUERZOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

- La economía fue poco desarrollada durante la etapa colonial, y el intercambio comercial fue casi exclusivamente con la Metrópoli y no entre colonias.
- La Federación Centroamericana contemplaba un libre intercambio entre las naciones, que no llegó a concretarse completamente debido a problemas internos y a la ausencia de un gobierno federal con suficiente autoridad.
- Con la disolución de la Federación, se firmaron varios tratados, pero no llegaron a cumplirse en su totalidad, prevaleciendo diferencias políticas entre las naciones.
- El 28 de febrero de 1918 se firma el Tratado de Tegucigalpa, estableciendo una zona de libre cambio casi perfecta entre El Salvador y Honduras.
- Se modifica el Tratado de Tegucigalpa 36 años después, siendo uno de los instrumentos de integración más importantes durante esta etapa, tomando en cuenta que el comercio entre los dos países miembros era el más importante de la región.

⁴⁰ Fonseca, Gautama. op. cit. p. 184

III.2.2. Avance significativo en esfuerzos integracionistas (1951-1964)

Esta etapa se caracteriza por que el proceso integracionista toma un empuje significativo en tan corto tiempo, y de mucho más avance en comparación al período de varios años de la etapa anterior. En esta etapa el programa de integración económica recibió un impulso extraordinario, que lo hizo conocer sus mejores momentos.

El período de 1951 a 1957 se identificó por la suscripción de una serie de tratados bilaterales que ofrecieron nuevas experiencias en materia de intercambio, en hábitos de cooperación y procedimientos para resolver problemas comunes⁴¹.

La Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA) o Carta de San Salvador, fue suscrita en octubre de 1951 por los cinco gobiernos, con fines de fortalecimiento de vínculos, consulta, fraternidad, solución pacífica de conflictos y cooperación mutua para el desarrollo. De los siguientes diez años datan algunas de las organizaciones regionales más relevantes, así como convenios que tendían a subrayar dos propósitos implícitos en la nueva corriente integracionista: el intercambio comercial, incluyendo el transporte dentro de la región, y la atención a temas que, en el marco de la organización internacional y la enunciación de los principios del nuevo sistema de Naciones Unidas, se traducían en términos de desarrollo⁴².

Del período de 1950 y 1960 datan los siguientes organismos:

- Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA)
- El Instituto de Nutrición de Centro América y Panamá (INCAP)
- El Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI)
- Escuela Superior de Administración Pública de América Central (ESAPAC)
- La Corporación Centroamericana de Servicios de Navegación Aérea (COCESNA).

⁴¹ Fonseca, Gautama. op. cit. p. 209.

⁴² Chamorro Marín, Edgar J. y Rubén E. Nájera. Op. cit. p. 49.

El período de 1958 a 1960 se caracterizó, fundamentalmente, por el inicio de las primeras experiencias de cooperación multilateral en materia de liberación del comercio. A este período corresponden, además, los instrumentos básicos para la integración económica: el Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración (planteamientos iniciales del programa de integración en materia industrial), el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica y el Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación. Este nuevo esquema correspondía a un gobierno ampliado, sin que ello implicara cesión de soberanías. También se contrajeron compromisos sobre el transporte terrestre.

A comienzos de 1960, se fortalece aún más el proceso integracionista con la firma del Tratado de Asociación Económica por parte de Guatemala, El Salvador y Honduras. Prosiguió con la puesta en vigencia del Tratado General de Integración Económica Centroamericana en el territorio de los cinco países y alcanzó su mayor fuerza entre 1963 y 1965.

Desde el punto de vista de las realizaciones, esta etapa dio como resultado una extraordinaria aceleración del proceso que, en forma concreta, produjo un notable crecimiento del comercio intrazonal: el desarrollo de la infraestructura de la región y la interconexión de sus redes viales; el financiamiento conjunto de las actividades productivas; el perfeccionamiento del Arancel Externo Común; la suscripción de compromisos monetarios y cambiarios; la creación de regímenes jurídicos uniforme especialmente en los campos aduaneros, de incentivos fiscales a la industria y de la propiedad industrial; la creación de un complejo aparato institucional (la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana –SIECA- para la administración del proceso, y el Banco Centroamericano de Integración Económica –BCIE-, para apoyar la industrialización de la región) y la concertación de políticas comunes en diversas áreas de la economía.

De acuerdo con la Fundación Centroamericana por la Integración (1991), esto se debe a dos razones:

- a) Se expande sustantivamente el comercio intrarregional, dando pauta a un desarrollo sin precedentes de la inversión y de la oferta que incide –con su efecto multiplicador- en otras actividades productivas y en los servicios.
- b) Se financia y consolida una infraestructura física espectacular en la región, nunca vista antes⁴³.

Otros logros en este período, asociados al proceso de integración, incluyen además el incremento de la participación de las exportaciones intrarregionales en las exportaciones totales de los países; altas tasas de crecimiento industrial y una transformación en la estructura del producto bruto en tanto que el sector industrial incrementó su participación relativa, aunque sin superar al sector agrícola⁴⁴.

RECUADRO 2
AVANCE SIGNIFICATIVO EN ESFUERZOS INTEGRACIONISTAS (1951-1964)

- Creación de instituciones e instrumentos claves para acelerar el proceso de integración económica
- En 1951 se firma la Carta de la ODECA con fines de cooperación mutua entre los países miembros.
- Entre las instituciones creadas se encuentra el INCAP y el ICAITI.
- Se firman los instrumentos básicos para la integración económica: el Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica y el Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación.
- De 1951 a 1957 se suscriben una serie de tratados bilaterales, y luego de 1958 a 1960 se inician las primeras experiencias de cooperación multilateral en materia de liberación comercial.
- En 1960 entra en vigencia el Tratado General de Integración Económica Centroamericana.
- El comercio intrarregional aumenta considerablemente, a la par de que se dan mejoras en la infraestructura de la región y avances en el transporte terrestre.

III.2.3. Estancamiento de los esfuerzos integracionistas (1965-1990)

El programa entró en una etapa de estancamiento dentro de un contexto de competentes pero infructuosos esfuerzos por reestructurarlo o, al menos, reactivarlo. Si bien el monto del comercio intracentroamericano siguió creciendo en términos absolutos, se disminuyeron drásticamente los ritmos de crecimiento del mismo y descendió la

⁴³ Fundación Centroamericana por la Integración. La integración económica del pasado. (Costa Rica: FCI, 1991)

⁴⁴ Chamorro Marin, Edgar J. y Rubén E. Nájera. Op. cit. p. 54.

participación de las exportaciones intrarregionales en el total. Para Fuentes (1986) aunque la integración no mostró un progreso espectacular, tampoco significaba un proceso en vías de extinción⁴⁵.

A partir de 1965 el proceso de integración empezó a manifestar problemas tales como: pérdida de velocidad en el crecimiento del comercio intracentroamericano, saturación de mercados, estancamiento de la sustitución de importaciones, reducción en el crecimiento del producto industrial y global. El punto crítico de este deterioro se dio en 1969 con la ruptura de relaciones entre El Salvador y Honduras.

Durante la década de los setenta, para algunos analistas, el proceso de integración económica fue menos negativo en la medida en que, pese a las anomalías anteriormente mencionadas, éste siguió cumpliendo con sus objetivos originales.

Sin embargo, durante la década de los ochenta, la crisis se caracterizó por una contracción estrepitosa del comercio intrarregional, con reducciones tales que su monto retrocedió a niveles de la década anterior, reduciendo paulatinamente su participación relativa en las exportaciones totales de los países. Además, colapsó el sistema de pagos centroamericanos (Cámara de Compensación Monetaria Centroamericana), principalmente por la acumulación de fuertes saldos insolutos entre los países miembros del Mercado Común.

La crisis centroamericana y la crisis de integración en consecuencia tuvieron sus causas en factores de orden externo e interno. En el orden externo se pueden mencionar la recesión mundial, precipitada por la baja en los precios de los productos agrícolas, la crisis de los precios del petróleo y el incremento de las tasas de interés, lo que generó una contracción de los mercados internacionales y afectó las exportaciones extrarregionales tanto en volumen como en precios⁴⁶. Para fines del proceso de integración económica,

⁴⁵ Fuentes, Juan Alberto. La Integración Económica Centroamericana. Nuevas Perspectivas a partir de la Turbulencia. Cuadernos de Investigación No. 1, USAC. (Guatemala: 1986).

⁴⁶ SIECA. El Proceso Centroamericano de Integración: Principales problemas, potencialidades y algunas ideas para fortalecerlo como instrumento de desarrollo de los países centroamericanos. (Guatemala: SIECA 1987).

estos factores externos significaron dificultades para la captación de recursos para proyectos regionales. Entre los factores de orden interno se puede citar el apareamiento de conflictos armados y disturbios políticos en la región que afectaron seriamente el comercio intrarregional, las actividades productivas, el transporte y la inversión.

El tema de la integración centroamericana recuperó una posición central en la agenda política durante la segunda mitad de la década de los ochenta, al buscar una solución de la problemática regional. En esta búsqueda influyeron las presiones internacionales. En ese sentido, las siete cumbres presidenciales que se celebran entre mayo de 1986 y abril de 1990 configuran una estrategia de pacificación y resolución de conflictos, denominada el proceso de Esquipulas.

RECUADRO 3
ESTANCAMIENTO DE LOS ESFUERZOS INTEGRACIONISTAS (1965-1990)

- Se reduce el ritmo de crecimiento del comercio intrarregional.
- En 1969 se da una ruptura de relaciones entre El Salvador y Honduras.
- En 1980 se contrae aún más el comercio intrarregional, debido a factores como la crisis de los precios del petróleo y al apareamiento de conflictos armados en la región.
- Colapsa el sistema de pagos centroamericanos.

III.2.4. Resurgimiento de los esfuerzos integracionistas (1990-2004)

En esta etapa se da una renovación de los esfuerzos integracionistas, derivado de la pacificación de la región y la consolidación de sus instituciones democráticas. A partir de 1990 las Cumbres Presidenciales nuevamente concentran esfuerzos en materia de integración, incluida la integración económica, y sus mandatos pretenden proporcionar el marco de referencia para su fortalecimiento y renovación bajo una óptica totalmente diferente, basada en las experiencias de los años de crisis, en la reorientación del contexto internacional y en el ejemplo de otros procesos internacionales, incluido el de la Comunidad Económica Europea⁴⁷.

⁴⁷ Chamorro Marín, Edgar J. y Rubén E. Nájera. Op. cit. p. 65.

De acuerdo con SIECA, en 1,990 los presidentes centroamericanos, en el marco de la Cumbre de Antigua, Guatemala, acordaron reestructurar, fortalecer y reactivar el proceso de integración, así como sus organismos.

Este proceso de negociación y cooperación condujo a la suscripción del "Protocolo de Tegucigalpa", mediante el cual se hacía realidad la conformación del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), el 13 de diciembre de 1991. Con la finalidad de seguir adelante de manera efectiva con el proceso de transformación estipulado en el Protocolo de Tegucigalpa, los primeros mandatarios de Centroamérica firman el **29 de octubre de 1993** el "**Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana**" (**Protocolo de Guatemala**), el cual reafirma los principios fundamentales de la integración económica en esta región. El objetivo principal es *“alcanzar el desarrollo económico y social equitativo y sostenible de los países centroamericanos, que se traduzca en bienestar de sus pueblos y el crecimiento de todos los países miembros, mediante un proceso que permita la transformación y modernización de sus estructuras productivas, sociales y tecnológicas, eleve la competitividad y logre una reinserción eficiente y dinámica de Centroamérica en la economía Internacional”*.

De acuerdo con el Protocolo de Guatemala, las diferentes etapas del proceso de integración económica centroamericana a fin de alcanzar la Unión Económica Centroamericana serán: a) el perfeccionamiento de la zona del libre comercio; b) el perfeccionamiento del arancel externo común; c) la constitución de la unión aduanera centroamericana; d) la libre movilidad de los factores productivos; y e) la integración monetaria y financiera⁴⁸.

Al mismo tiempo, el Protocolo de Guatemala busca el perfeccionamiento de la zona de libre comercio a través de: la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias, el tratamiento nacional de las mercancías originarias de la región, la reglamentación

⁴⁸ Kasteng, Jonas. La Integración Económica Centroamericana y los Esfuerzos Empresariales Regionales. (Primera edición, Honduras: Banco Centroamericano de Integración Económica, 2002) p. 2.

uniforme de las medidas sanitarias, el trato nacional en materia de normas técnicas y la uniformización de estas normas, la exclusión del dumping y del comercio desleal, y la libertad y estabilidad cambiarias.

Con fines de lograr el desarrollo del comercio exterior, el Protocolo de Guatemala busca: el perfeccionamiento del arancel externo común, la adopción de una política comercial externa conjunta con terceros y la armonización de sus políticas de promoción de exportaciones. Para el caso de las negociaciones con terceros aunque existe libertad para llevar adelante negociaciones bilaterales, se establece el compromiso de informar y coordinarse con los demás países.

En concordancia con lo mencionado anteriormente, en 1994 los países centroamericanos acordaron establecer un arancel externo común con un techo máximo de 20%, un piso de 5% y tramos intermedios de 10% a 15%. En 1997 se acordó la forma de coordinar sus futuras negociaciones comerciales con terceros países y otros bloques, mediante acciones coordinadas, acciones convergentes o acciones conjuntas. En 1999 Guatemala y El Salvador firmaron un acuerdo para avanzar en la construcción de una Unión Aduanera.

El 27 de febrero de 2002 se convino que las diferencias que surjan sean sometidas a un mecanismo de solución de controversias que establezca el Consejo de Ministros de Integración Económica (dicho Consejo tiene a su cargo los asuntos de integración económica, de conformidad con el artículo 38 del Protocolo de Guatemala).

El 24 de marzo de 2002, se suscribió el Convenio sobre Inversiones y Comercio de Servicios, el cual tiene como objetivo establecer ordenamiento jurídico con reglas claras, transparentes y de beneficio mutuo para la promoción y protección de las inversiones, así como para la liberalización del comercio de servicios. El 12 de diciembre de 2002, Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Nicaragua, aprobaron para su suscripción el texto de un Tratado Centroamericano de Contratación Pública.

El 10 de marzo de 2004 se puso en marcha, en Ciudad Pedro de Alvarado, la fase final del proyecto de unión aduanera, con el que se espera agilizar el paso de transporte pesado e intensificar el comercio y el turismo.

Según SIECA, uno de los mayores avances en la integración económica de la región centroamericana, se está dando en el marco de la Unión Aduanera. Estos esfuerzos se iniciaron el 18 de febrero de 1,996 con los Ministros de Economía de El Salvador y Guatemala, conforme las normas contenidas en los diferentes instrumentos jurídicos de la Integración Económica Centroamericana. Este esfuerzo se hizo considerando la complementariedad de sus economías y, que De acuerdo con SIECA, el comercio entre ambos países estaba por encima del 50% del comercio intrarregional. Este salto cualitativo en el proceso consiste en crear entre ellos un territorio aduanero común, lo que significa que la libre movilidad se extenderá a todos los bienes, independientemente de su origen, dando como resultado la eliminación de las aduanas entre dichos Estados. En las reuniones de grupos técnicos se identificaron las acciones a desarrollar en materia de libre comercio, aranceles, administración aduanera, armonización tributaria, registros sanitarios y política comercial externa común, tanto en la parte legislativa como operativa, así como los principales obstáculos que se enfrentan en el proceso de unión aduanera entre El Salvador y Guatemala; dicho proceso tiene, entre otros, como elemento fundamental la armonización de los impuestos que inciden en el intercambio comercial entre ambos países, así como sobre las importaciones provenientes de terceros países. Los impuestos que se requiere armonizar son el Impuesto al Valor Agregado -IVA-, los Impuestos Específicos o Selectivos al Consumo y los Derechos Arancelarios a las Importaciones. También se han hecho mejoras en sistemas informáticos y otros avances tales como la elaboración del Manual Único de Procedimientos Aduaneros y el registro de las empresas de transporte que se dedican al tránsito aduanero internacional de mercancías (en Guatemala estas ascienden a 798, De acuerdo con la Superintendencia de Administración Tributaria).

RECUADRO 4
RESURGIMIENTO DE LOS ESFUERZOS INTEGRACIONISTAS (1990-2004)

- En 1990, en la Cumbre de Antigua, se acuerda reactivar el proceso de integración.
- El 29 de octubre de 1993 se firma el "Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana" (Protocolo de Guatemala), reafirmando los principios fundamentales de la integración económica.
- Se da un aumento significativo en el comercio intrarregional.
- Se perfecciona el arancel externo común.
- Se adopta una política externa comercial conjunta con terceros países.
- En 1999 Guatemala y El Salvador firman un acuerdo para avanzar en la construcción de una Unión Aduanera.
- El 24 de marzo de 2002 se suscribió un Convenio sobre Inversiones y Comercio de Servicios.
- El 10 de marzo de 2004 se puso en marcha la fase final del proyecto de unión aduanera Guatemala-El Salvador.

III.3. Características de la Integración Económica Centroamericana

El proceso de integración económica en Centroamérica se ha caracterizado por:

- Alto grado de politización
- Diversidad de intereses entre los miembros
- Avance irregular en el proceso.
- Constantes presiones internacionales, favoreciendo o conteniendo el proceso.

Debido a la diversidad de intereses integracionistas, en la actualidad existen los siguientes esquemas de integración entre subgrupos de países:

- Unión Aduanera
- Triángulo Norte
- CA-4
- Mercado Común Centroamericano (MCCA)
- Alianza para el Desarrollo Sostenible (ALIDES)

La unión aduanera, es un esquema de integración que se lleva a cabo entre los países de Guatemala y El Salvador, debido principalmente a la complementariedad de sus economías y a que el comercio entre ambos países, de acuerdo con SIECA, estaba por

encima del 50% del comercio intrarregional. Estos dos países son los que muestran un mayor interés integracionista de la región.

El Triángulo del Norte, es un esquema de integración conformado en 1992 por Guatemala, El Salvador y Honduras, a fin de acelerar el proceso integracionista. Sin embargo, después de sufrir grandes retrocesos debido al huracán Mitch en 1998, Honduras se ha visto obligado a limitar sus compromisos regionales.

Al adherirse Nicaragua, en 1993, a los países del esquema anterior, se les conoce como CA-4. Estos países que son los más similares económica y políticamente en la región, están a favor de la integración económica y política total, pero todavía no hay resultados concretos.

El Mercado Común Centroamericano (MCCA), es el esquema de integración conformado por Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

La Alianza para el Desarrollo Sostenible (ALIDES) es un esquema de integración conformado por Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. La ALIDES plantea políticas adicionales de desarrollo regional en torno a un enfoque ambientalista y de desarrollo sostenible.

III.4. El Sistema Arancelario Centroamericano (SAC)

El Sistema Arancelario Centroamericano SAC nace mediante Acuerdo Ejecutivo No. 313 del Ramo de Economía, publicándose en el D.O. #96, tomo 335 del 28 de mayo de 1997. Dicho sistema es la nomenclatura utilizada en la región, desde 1993, como base del Arancel Centroamericano de Importación. El Arancel Centroamericano de Importación está formado por la Nomenclatura SAC (a la que corresponden las columnas de código y descripción) y los derechos de importación (columna DAI); estos últimos son los derechos arancelarios aplicables a las importaciones procedentes de terceros países. El código numérico del SAC está representado por ocho dígitos que identifican: los dos primeros, al

capítulo; los dos siguientes, a la partida; el tercer par, a la subpartida; y los dos últimos, a los incisos.

Según SIECA, el SAC está fundamentado en la nomenclatura internacional denominada Sistema Armonizado, la cual fue creada como anexo al Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, suscrito en Brúcelas el 14 de junio de 1983 por las Partes Contratantes del mismo y que fuera elaborado bajo los auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera (hoy en día Organización Mundial de Aduanas) con el objeto de facilitar tanto el comercio internacional como el registro, comparación y análisis de las estadísticas de comercio, así como el de disponer de datos precisos y comparables para las negociaciones comerciales. La nomenclatura del Sistema Armonizado (SA) se presenta codificada a seis dígitos, donde los cuatro primeros corresponden a la partida y los dos últimos a la subpartida; dicho código de seis dígitos es internacional. Teniendo entonces como base dicha nomenclatura, el SAC contiene las partidas, subpartidas y los códigos numéricos correspondientes, las Notas de Sección, Capítulo y Subpartida y las Reglas Generales Interpretativas, del Sistema Armonizado.

El SAC está estructurado en 21 Secciones y 97 Capítulos, que corresponden al Sistema Armonizado; de los Capítulos el 77 es un Capítulo Vacío, reservado para una futura utilización por el propio SA (ver anexo 1). Las primeras 15 Secciones clasifican los bienes De acuerdo con su materia constitutiva: productos de origen animal, vegetal y mineral, plástico, madera, textiles, metales, entre otros.

En las restantes 6 Secciones se clasifican atendiendo a la función o la rama de producción para la cual han sido diseñados: maquinaria generadora de energía, agrícola, textil, metalmecánica, aparatos electrodomésticos, de grabación o reproducción de sonido o imagen, de comunicación, vehículos de transporte (terrestres, de navegación aérea y de navegación marítima o fluvial), instrumentos de óptica, de medición, control o regulación, aparatos e instrumentos médico quirúrgicos, entre otros. Los bienes agrupados según la materia constitutiva se presentan clasificados De acuerdo con su grado de elaboración.

Así, por ejemplo, en el caso del plástico, el Capítulo correspondiente a esta materia comienza por citarla en sus "formas primarias" (gránulos, copos, polvo, líquido), luego continúa con los productos intermedios (monofilamentos, tubos, películas, láminas) y finaliza con las manufacturas (bañeras, artículos para transporte o envasado, vajilla, artículos de adorno). En los bienes agrupados según su función, la clasificación comienza señalando aquellos de utilización general, para continuar con los que corresponden a una rama de producción o actividad determinada. Así por ejemplo, en el caso de la maquinaria se comienza clasificando las máquinas generadoras de energía (calderas, motores, turbinas), los compresores, los filtros, etc.

Más adelante aparecen las máquinas para la fabricación de papel, imprenta, industria textil, de oficina, para el trabajo de los metales, etc. Por otra parte y para una finalidad distinta de la clasificación, algunos países de la región como Guatemala, El Salvador y Costa Rica han creado los Capítulos 98 y 99 (El Salvador y Costa Rica, bajo una nueva Sección XXII) para identificar determinados tratamientos arancelarios a la importación o la exportación. Guatemala utiliza el Capítulo 99 para prohibiciones y restricciones a la importación; El Salvador, el Capítulo 98 para el equipaje y el menaje de casa; Costa Rica utiliza ambos, así: el 98 para importaciones de la administración pública, organismos internacionales, donaciones, maquila, envíos de socorro, etc.; el 99, para prohibiciones y restricciones.

IV. RELACIÓN ENTRE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

IV.1. La integración económica y el comercio intraindustrial

En el capítulo I y II se hizo referencia a varios estudios en los cuales se midió y clasificó el incremento del comercio originado por procesos de integración económica, Balassa y Bauwens (1987), Balassa (1966), Grubel y Lloyd (1975) y OECD (2002). En los resultados de dichos estudios predominó el tipo de comercio intraindustrial.

En ese contexto, se puede afirmar que en la medida en que se reduzcan las trabas al comercio entre los países miembros de un área de libre comercio o una unión aduanera cabe esperar que se incrementen los flujos comerciales entre ellos, por lo que esta creación de comercio merece una valoración positiva desde el punto de vista de la eficiencia y el bienestar: los consumidores acceden a los bienes ofertados por los productores más eficientes.

La integración comercial como medio de desarrollo se basa en la potenciación del comercio entre los países integrados, a través del incremento del tamaño del mercado⁴⁹. Esto tiene ventajas por el lado de la producción y por el lado del consumo. Desde el punto de vista del consumidor, la liberalización pondrá a su alcance una mayor cantidad y diversidad de bienes a precios más competitivos. Desde la perspectiva de la producción, las ventajas que presenta cabe distinguir, por un lado, las ventajas que se derivarían de la intensificación del comercio de tipo interindustrial y, por otro, las derivadas del comercio de tipo intraindustrial⁵⁰, ya que puede tener un impacto considerable sobre la estructura

⁴⁹ Balassa y Bauwens (1987) encontraron que las corrientes comerciales intracentroamericanas en el marco de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) eran primordialmente del tipo intraindustrial. De allí que la prevalencia del comercio intraindustrial en la integración centroamericana le ofrezca facilidades para su industrialización, ya que productos similares y diferenciados encuentran un mercado ampliado que favorece series de producción mayores, con las consiguientes economías de escala.

⁵⁰ Siguiendo a Tugores (1999), en el caso de la UE se ha señalado la importancia de las ganancias derivadas de las complementariedades procedentes de la diversificación (intercambios interindustriales) como en el seno de las mismas industrias (comercio intraindustrial); en el caso de MERCOSUR ya los primeros protocolos sectoriales, desde 1986, van en esas mismas líneas (p. Ej., los relativos a bienes de capital, industria

productiva de los países y sobre la distribución geográfica de la producción industrial, al facilitar la reasignación de los factores productivos hacia las actividades más eficientes. De acuerdo con la literatura consultada, el comercio de tipo intraindustrial conlleva un menor ajuste en la movilidad de los factores de la producción que el comercio interindustrial. Profundos ajustes pueden plantear problemas sociales y políticos serios, sobre todo si en términos de empleo y/o concentración geográfica, regional o comarcal, es importante

Por el lado de la producción, De acuerdo con Gordo, et. al. (2003), el proceso de integración que están experimentando los países europeos, muestra que la especialización productiva de los países de la UE no ha experimentado grandes transformaciones desde finales de la década de los ochenta. Únicamente algunas economías pequeñas y, en particular, Irlanda, Finlandia y Suecia, han alterado de manera significativa su estructura productiva a lo largo de este período, orientándose hacia las industrias de mayor contenido tecnológico. Tampoco se aprecian grandes cambios en la distribución geográfica de la actividad industrial europea, siendo el rasgo que más se destaca la importancia creciente que están adquiriendo Irlanda, Finlandia y Suecia en la producción de las industrias más intensivas en tecnología, en detrimento de algunas economías centrales y, en especial, de Alemania⁵¹.

Sin embargo, De acuerdo con Grubel (1967) el tipo de comercio generado por un esquema de integración podría ser de carácter intraindustrial o interindustrial, lo que dependería de las dotaciones de recursos y niveles de desarrollo entre los países.

En este mismo sentido, Krugman (1981) mantiene lo siguiente: Primero, la naturaleza del comercio depende de que tan similares son los países en sus dotaciones de factores. De manera que cuando los países tienden a ser más similares en sus dotaciones de factores, el comercio entre ellos se convertirá crecientemente de carácter intraindustrial.

automotriz, siderurgia, trigo y alimentos); en el caso de NAFTA las diferencias entre México y Estados Unidos sobre todo abren múltiples vías.

⁵¹ Gordo, Esther; María Gil y Miguel Pérez. Los Efectos de la Integración Económica sobre la Especialización y Distribución Geográfica de la Actividad Industrial en los Países de la UE. Documento ocasional No. 303 (España: Banco de España, 2003). p. 6.

Segundo, los efectos de una apertura comercial dependerá de que el comercio predominante sea intraindustrial o interindustrial. Si el comercio intraindustrial es suficientemente dominante, las ventajas de extender el mercado equipará los efectos distributivos, y los propietarios de los factores escasos como también el de los abundantes mejorarán⁵². En este estudio, Krugman llega a las siguientes conclusiones: la variedad de productos producidos en cualquier país está limitado por la existencia de economías de escala en la producción, de esta cuenta, los países similares en dotaciones de factores tienen un incentivo para comerciar; su comercio típicamente será en productos producidos con una proporción factorial similar; y su comercio no implicará los efectos característicos de distribución del ingreso de un comercio interindustrial. Estas conclusiones implican que la integración comercial al ampliar el tamaño del mercado, relaja el intercambio entre aprovechamiento de economías de escala y variedad.

Por su parte, Grubel y Lloyd (1976) mencionan que una reducción en los niveles relativamente altos de protección comercial incrementará las exportaciones como también las importaciones de las industrias involucradas. El movimiento intraindustrial de recursos como también el movimiento interindustrial, con la reducción de tasas más altas de protección, conducirá a un bienestar del consumidor. Por otra parte, la menor protección promedio en las áreas altamente protegidas alentará a los productores a producir un rango más pequeño de productos y producir a una escala más grande y así obtener costos unitarios de producción más bajos. Para estos autores, el bienestar de una liberalización comercial será más grande en la medida en que la lista de bienes diferenciados comerciados entre los países miembros sea más competitiva o similar *antes* de la eliminación de barreras arancelarias, y en la medida en que la producción de estos bienes diferenciados esté sujeta a economías de escala. La reducción de barreras arancelarias puede conducir a algunas firmas y plantas a especializarse más en la producción de ciertas líneas en las cuales tienen una ventaja de costos.

⁵² Krugman, Paul R. Intraindustry Specialization and the Gains from Trade. The Journal of Political Economy, Vol. 89, No. 5 (Octubre 1981). p. 959-973.

Para Tugores (1999) un aspecto interesante de la mayor competitividad y del aprovechamiento de las economías de escala es que propician la reducción de costes y/o precios. Según este autor, ello es interesante no sólo de “puertas adentro” del área comercial (en forma de mejores precios para los consumidores o mayores beneficios para las empresas), sino asimismo “de puertas afuera”, ya que supone una mejora de la competitividad internacional de los productos del área. También se debe tomar en cuenta los costes directos que se evitan con la eliminación de trabas burocráticas (fronterizas). Estos costes pueden ser de muy diversos tipos (por ejemplo, las trabas con costes monetarios y con costes en recursos, que ahora se liberan).

Sin embargo, también pueden presentarse otros inconvenientes con la integración comercial, De acuerdo con la literatura consultada, se debe evaluar **la creación de comercio y la desviación de comercio**. La creación de comercio se refiere al incremento del comercio entre países miembros de una unión aduanera, mientras que la desviación de comercio hace referencia a la reducción del comercio con el resto del mundo. Ambos conceptos no necesariamente se excluyen entre sí. Si sucediesen ambos fenómenos a la vez sabríamos que el comercio creado en la zona integrada lo ha sido a costa del comercio exterior. Pero si se crease comercio con los países de la unión sin afectar al comercio exterior, entonces la integración habría sido positiva, aunque ello suponga una reducción del consumo proporcional de producción doméstica, pues eso sería señal de que el país habría profundizado en la especialización de la producción. Esto es lo que ha ocurrido en la Unión Europea en los últimos quince años.

IV.2. Los costos de transporte y la integración económica

En el período anterior a un proceso de integración, cuando los costes de transporte son aún elevados, la producción de las empresas tenderá a abastecer a los mercados nacionales y, en consecuencia, habrá una elevada dispersión de las industrias entre los distintos países. Una vez iniciado el proceso de integración y a medida que los costes de transporte comiencen a reducirse, las empresas tenderán a explotar las economías de escala que se derivan de una de mayor proximidad a los mercados más amplios y a un mayor

número de proveedores con el fin de reducir los costes de distribución y de producción, así como aprovechar las posibles externalidades. La concentración de la producción se convertirá así en un proceso acumulativo ya que la propia existencia de un conglomerado industrial atraerá a un mayor número de empresas. No obstante, si la movilidad del trabajo es reducida, los salarios y remuneraciones tenderán a incrementarse a medida que se amplía este conglomerado. Conforme la integración avance y se reduzcan los costes de transporte, este aumento de los costes salariales unido a otras deseconomías asociadas a la concentración (congestión, contaminación, aumentos en los precios de la vivienda, etc.) podría llegar a compensar las ventajas que se derivan de la concentración, estimulando una mayor dispersión de la producción.

De acuerdo con Zepeda (1989) una barrera natural al comercio internacional, muchas veces excluida o subestimada en los estudios, se origina por la separación espacial de los mercados. Por consiguiente, surge la necesidad de transportar los bienes desde el centro de producción hasta el destino de su consumo. Bajo ese concepto, podría deducirse que los gastos pagados en fletes de transporte tienden a “proteger” a los productores domésticos de la competencia extranjera.

De acuerdo con Cáceres (2002), los beneficios de la integración estarían determinados en parte por la fricción que impone la distancia. De allí el papel estratégico de la red vial y del costo de transporte en la región.

La importancia del transporte en el desarrollo de la integración económica se destaca a través del Protocolo de Guatemala en su artículo 28:

1. Los Estados Parte promoverán el desarrollo de la infraestructura física y los servicios, particularmente energía, transporte y telecomunicaciones, para incrementar la eficiencia y la competitividad de los sectores productivos, tanto a nivel nacional y regional, como internacional. Asimismo, convienen en armonizar las políticas de prestación de servicios en los sectores de infraestructura, a fin de

eliminar las dispersiones existentes, particularmente en el ámbito tarifario, que afecten la competitividad de las empresas de la región.

2. En consecuencia, los Estados Parte mantendrán plena libertad de tránsito a través de sus territorios para las mercancías destinadas a cualquiera de los otros Estados Parte o procedentes de ellos, así como para los vehículos que transporten tales mercancías. Garantizarán asimismo la libre competencia en la contratación del transporte sin perjuicio del país de origen o destino.

Cáceres (2002) también indica cifras estadísticas con las cuales argumenta que durante la década de los sesenta América Central experimentó grandes mejoras en su red de carreteras. Necesariamente estas mejorías acarrearán reducciones significativas en el costo del transporte; y, en consecuencia, la incidencia del costo de transporte en el valor de los bienes comerciados en la región declinó de 14% en 1952 a 11% en 1962 y a 8% en 1968⁵³.

De acuerdo con Cáceres (2002), el programa de integración económica ha hecho posible una mayor oferta de bienes, la cual se ha podido aumentar aún más por las considerables rebajas en el costo del transporte que han acompañado el esfuerzo de la integración.

IV.3. Medidas tomadas en el proceso de integración respecto al tema del transporte

Según SIECA, el consejo Sectorial de Ministros de Transporte –COMITRAN-, en su XXIII reunión conoció y aprobó el Estudio Centroamericano de Transporte ECAT, el cual produjo como resultado un Plan Maestro de Desarrollo del Sector Transporte 2001-2010 y que para su ejecución requiere inversiones de US\$4,565 millones y la ejecución de

⁵³ Los cálculos que hace Cáceres los toma de las cifras del estudio elaborado por Siri “El precio del transporte como arancel implícito en el comercio intracentroamericano” (1975). Siri hizo una serie del costo del transporte de carga expresado en dólares por tonelada.

una serie de medidas legales e institucionales, programadas de capacitación técnica y de mejoramiento de los servicios de transporte.

El objetivo de este plan es el de contribuir a mejorar la competitividad de las economías centroamericanas, perfeccionando un sistema regional de transporte integrado, eficiente y competitivo.

Asimismo, en la XXIII reunión de COMITRAN se aprobó la modificación de los Acuerdos Centroamericanos sobre Señales Viales Uniformes y de Circulación por Carreteras, las que están en proceso de aprobación legislativa. Además se aprobaron tres manuales de aplicación regional relativos a: Especificaciones Generales para el Mantenimiento de Carreteras, Diseño Geométrico de Carreteras y Puentes Regionales y Normas de Construcción de Carreteras.

De acuerdo con SIECA, en ocasión de la XXIV reunión de COMITRAN celebrada en San José, Costa Rica el 6 de diciembre de 2002, el consejo aprobó dos nuevos manuales de aplicación regional: Normas Ambientales para el Diseño, Construcción y Mantenimiento de Carreteras y el Manual Centroamericano para el Diseño de Pavimentos.

Según SIECA, el 3 y 4 de abril de 2003, se llevó a cabo una Reunión de Directores de Planificación para revisar los términos de referencia del Plan de Actividades Específicas de los Ministerios de Transporte.

V. EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA Y SU PAPEL EN LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA

V.1. Características del comercio exterior de Guatemala

Para analizar el comportamiento de las exportaciones e importaciones de Guatemala se utilizaron los datos de comercio exterior publicados por el Banco de Guatemala. El período de análisis es del año 1994 a 2003.

El motivo por el cual se estudió este período de tiempo es por la firma del "Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana" (Protocolo de Guatemala) el 29 de octubre de 1993, el cual, como ya se había mencionado, reafirma los principios fundamentales de la integración económica en esta región.

De acuerdo con el Banco de Guatemala, para los años de 1994 a 2001 se utilizaron cifras que corresponden al Comercio de Territorio Aduanero. Para los años de 2002 a 2003 las cifras de comercio exterior se clasificaron en Comercio de Territorio Aduanero, Comercio amparado por el Decreto 29-89 del Congreso de la República (Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila) y Comercio de Zonas Francas. En este estudio se tomó en cuenta únicamente las cifras correspondientes a Comercio de Territorio Aduanero y a Comercio de Zonas Francas, excluyendo el Comercio amparado por el Decreto 29-89. Las razones por las que se excluyó este tipo de comercio se deben a que dicho decreto ampara únicamente las exportaciones fuera del área centroamericana y las cifras correspondientes a maquila no se consideran dentro del comercio exterior de bienes sino de servicios. Para el caso de las importaciones se utilizaron los datos de Importaciones por País Vendedor refiriéndose al país que realiza la venta de los bienes importados.

Para poder caracterizar el comercio exterior del país, es importante saber cuáles son los productos que comercia Guatemala, cuáles son los países más importantes con los que comercia y qué tipo de productos comercia con estos países. Todos estos aspectos se analizan del período de 1994 a 2003.

V.2. Exportaciones e importaciones de Guatemala

Los principales productos de exportación de Guatemala, en orden de importancia De acuerdo con el nivel de divisas que generan, son: el café, azúcar, banano petróleo y cardamomo. Estos productos representaron conjuntamente un 43.19% del total, los productos exportados al área centroamericana representaron un 33.60% y el resto de productos representaron en promedio un 23.21% del total de exportaciones para el período de 1994-2003. Esta información muestra que las exportaciones de Guatemala se basan en productos agrícolas. Los productos que se exportan a la región centroamericana tienen un peso significativo en el total exportado.

CUADRO 8
GUATEMALA
EXPORTACIONES CLASIFICADAS POR PRODUCTO
AÑOS 1994-2003
CIFRAS EN PORCENTAJES

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	PROMEDIO 1994-2003
Total Productos	100.0										
Principales Productos RM	43.6	51.0	45.8	48.1	46.0	41.6	43.2	37.2	38.5	36.9	43.19
AZÚCAR	10.6	12.2	9.9	10.9	12.2	7.8	7.1	8.8	9.2	8.1	9.69
BANANO	7.5	7.1	7.6	6.4	7.4	5.4	6.0	7.6	8.8	8.0	7.18
CAFÉ	21.2	27.8	23.3	25.1	22.7	22.8	21.3	12.7	10.6	11.4	19.88
CARDAMOMO	2.8	2.1	1.9	1.6	1.4	2.3	2.9	4.0	3.8	3.0	2.59
PETRÓLEO	1.5	1.7	3.0	4.1	2.3	3.3	5.9	4.2	6.1	6.6	3.85
Total Productos CA	31.6	29.2	28.5	29.2	29.0	32.1	30.2	43.9	40.9	41.3	33.60
Otros Productos RM	24.8	19.8	25.8	22.7	25.0	26.3	26.6	18.8	20.6	21.7	23.21

FUENTE: Banco de Guatemala

Por otro lado, al analizar las importaciones según grupo económico CUODE de los años de 1994 a 2003, se pueden ordenar en orden de importancia de la siguiente manera:

importaciones de materias primas y productos intermedios, principalmente para la industria (35.2%); bienes de consumo (29.5%) (debido principalmente a los bienes de consumo no duradero); bienes de capital (23.4%) (principalmente para la industria, telecomunicaciones y construcción); las importaciones de combustibles y lubricantes (9.2%); y, los materiales de construcción (2.8%).

CUADRO 9
GUATEMALA
IMPORTACIONES
AÑOS 1994-2003
CIFRAS EN PORCENTAJES

Grupo Económico CUODE	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	PROMEDIO 1994-2003
TOTAL	100.0										
BIENES DE CONSUMO	29.6	27.9	27.7	28.1	29.5	28.1	27.8	31.8	31.8	32.6	29.5
No duraderos	19.8	18.2	19.7	21.0	20.8	21.1	21.0	24.2	24.3	24.6	21.5
Duraderos	9.8	9.7	8.0	7.2	8.7	7.0	6.8	7.6	7.4	8.0	8.0
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	7.2	8.7	10.5	7.2	6.1	7.1	10.5	10.6	10.3	13.5	9.2
MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS	37.9	38.0	36.8	37.3	34.9	33.4	34.4	33.4	33.8	31.8	35.2
Para la agricultura	3.9	3.5	3.7	3.7	2.5	2.4	2.3	2.5	2.3	2.6	2.9
Para la industria	34.0	34.6	33.1	33.6	32.4	31.0	32.1	31.0	31.6	29.2	32.3
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN	2.8	2.5	3.0	3.2	3.2	2.7	2.8	2.8	2.3	2.3	2.8
BIENES DE CAPITAL	22.4	22.8	22.0	24.2	26.3	28.7	24.6	21.3	21.7	19.8	23.4
Para la agricultura	0.9	1.1	1.1	1.1	1.4	1.1	1.0	0.9	0.7	0.7	1.0
Para la industria, telecomunicaciones y constr.	14.6	14.5	15.0	17.4	18.7	20.9	18.7	15.6	16.3	14.2	16.6
Para el transporte	6.9	7.2	5.9	5.7	6.2	6.8	4.9	4.8	4.6	4.9	5.8
DIVERSOS	0.0										

FUENTE: Banco de Guatemala

V.3. Socios comerciales

Al examinar las exportaciones clasificadas por país destaca la participación de Estados Unidos y Centroamérica como los dos principales socios comerciales. Del período de 1994 a 2003, en promedio, las exportaciones a Estados Unidos significaron un 32.4% del total exportado mientras que a Centroamérica representaron un 33.6% del total. Le sigue en orden de importancia Alemania, México, Panamá, Japón, Canadá, Corea del Sur, Países Bajos y Arabia Saudita.

La importancia de las exportaciones hacia Centroamérica ha ido incrementándose. El año en el que tuvo una menor participación durante el período mencionado fue en 1996 con un 28.5% del total, mientras que durante los años 2001, 2002 y 2003 tuvo una

participación de 43.9%, 40.9% y 41.3% en el total exportado, respectivamente. Si se analiza separadamente los países que integran Centroamérica, destaca la participación de El Salvador en el total de exportaciones con un 15.2%, luego le sigue Honduras con un 8.6%, Costa Rica con 5.4% y Nicaragua con 4.4%.

CUADRO 10
GUATEMALA
EXPORTACIONES CLASIFICADAS POR PAÍS
AÑOS 1994-2003
CIFRAS EN PORCENTAJES

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	PROMEDIO 1994-2003
TOTAL	100.0										
1 ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	31.9	31.0	36.6	35.8	32.4	34.1	36.0	26.6	29.4	29.9	32.4
2 CENTROAMÉRICA	31.6	29.2	28.5	29.2	29.0	32.1	30.2	43.9	40.9	41.3	33.6
EL SALVADOR	15.2	13.9	12.7	13.3	12.4	14.5	12.6	19.8	18.6	19.0	15.2
HONDURAS	5.8	6.4	6.9	7.6	8.4	8.5	8.6	12.2	11.0	10.7	8.6
COSTA RICA	6.5	5.2	4.9	4.8	4.6	4.9	4.7	6.5	5.8	5.8	5.4
NICARAGUA	4.1	3.7	3.9	3.6	3.6	4.2	4.2	5.4	5.5	5.8	4.4
3 ALEMANIA	4.3	5.8	5.1	4.8	4.3	4.0	4.0	2.4	1.9	1.8	3.8
4 MÉXICO	4.5	2.3	3.9	3.3	4.1	4.0	4.5	3.3	3.1	4.1	3.7
5 PANAMÁ	2.2	1.9	2.3	1.8	2.6	2.6	2.0	1.8	2.8	3.5	2.3
6 JAPÓN	2.6	2.8	2.1	2.3	2.2	2.4	2.3	1.8	1.2	0.8	2.0
7 CANADÁ	1.0	1.1	1.9	2.2	2.1	1.4	2.3	1.8	1.4	1.4	1.7
8 COREA DEL SUR	0.0	0.1	0.1	0.2	2.0	1.3	1.1	3.9	3.5	2.3	1.4
9 PAÍSES BAJOS	1.9	2.0	1.4	1.7	1.4	1.7	1.1	0.7	0.6	1.0	1.3
10 ARABIA SAUDITA	1.3	1.0	0.9	0.8	0.7	1.1	1.8	2.3	1.9	1.4	1.3
RESTO DE PAÍSES	18.7	22.8	17.2	17.9	19.1	15.3	14.7	11.5	13.3	12.7	16.3

FUENTE: Banco de Guatemala

La participación que tuvieron Estados Unidos y Centroamérica en el peso de las exportaciones mostró un comportamiento diferente durante el período de 1994 a 2003, ya que mientras la participación de Estados Unidos disminuyó el de Centroamérica aumentó. Analizando a Centroamérica separadamente, es El Salvador el país al que se destina principalmente las exportaciones guatemaltecas y cuya importancia ha ido aumentando en los últimos años.

Por otra parte, al analizar los principales socios comerciales por el lado de las importaciones también predomina los Estados Unidos al representar el 42.7%, en promedio, del total importado. Luego, sigue en orden Centroamérica (11.4%), destacando El Salvador con un 5.9%.

CUADRO 11
GUATEMALA
IMPORTACIONES CLASIFICADAS POR PAÍS
AÑOS 1994-2003
CIFRAS EN PORCENTAJES

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	PROMEDIO 1994-2003
TOTAL	100.0										
1 ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	43.0	43.8	43.9	41.2	41.5	40.6	42.0	43.1	44.5	43.8	42.7
2 <u>CENTROAMÉRICA</u>	<u>11.0</u>	<u>8.9</u>	<u>7.7</u>	<u>10.7</u>	<u>13.1</u>	<u>10.7</u>	<u>11.9</u>	<u>15.3</u>	<u>12.7</u>	<u>12.4</u>	<u>11.4</u>
EL SALVADOR	6.2	4.9	4.1	5.9	7.2	5.6	6.1	7.4	6.1	5.9	5.9
COSTA RICA	3.2	2.1	2.0	2.8	3.5	3.1	3.9	4.9	4.5	4.5	3.5
HONDURAS	1.4	1.6	1.4	1.7	2.1	1.7	1.6	2.4	1.6	1.5	1.7
NICARAGUA	0.2	0.2	0.3	0.2	0.3	0.2	0.3	0.6	0.4	0.4	0.3
3 MÉXICO	7.0	9.4	10.3	11.4	10.4	11.0	11.1	9.9	8.8	8.4	9.7
4 JAPÓN	3.8	3.7	3.2	3.4	4.5	4.0	3.2	3.1	3.2	3.7	3.6
5 PANAMÁ	2.4	2.5	2.5	2.8	3.3	3.2	3.2	3.8	4.3	4.8	3.3
6 ALEMANIA	4.0	3.5	3.2	3.0	2.8	2.7	2.5	2.5	2.5	2.4	2.9
7 BRASIL	1.8	1.5	1.4	1.0	1.3	1.3	1.3	1.1	1.3	1.8	1.4
8 COLOMBIA	0.9	1.0	1.0	0.9	1.0	1.2	1.3	1.4	1.3	1.4	1.1
9 SUIZA	0.6	0.5	0.6	0.6	0.5	0.4	0.4	1.8	1.9	2.0	0.9
10 BARBADOS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.5	1.9	2.5	0.6
RESTO DE PAÍSES	25.5	25.3	26.4	25.1	21.6	25.0	23.1	16.5	17.8	17.0	22.3

FUENTE: Banco de Guatemala

La ponderación que Centroamérica ha tenido en las importaciones de Guatemala muestra cierta variabilidad aunque ha ido en aumento, ya que su participación fue de 7.7% en 1996, mientras que en el siguiente año fue de 10.7%, en el año 2001 fue de 15.3% y en el 2002 y 2003 fue de 12.7% y 12.4% respectivamente.

V.4. Productos comerciados

Es necesario examinar los productos que se comercian entre Guatemala y los dos principales socios comerciales, y determinar así si el tipo de comercio que existe entre ellos

tiene características similares o no. Para ello se utilizarán los datos de comercio exterior según la nomenclatura del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC).

Al analizar las exportaciones a Centroamérica se distinguieron los siguientes productos con mayor ponderación durante el periodo de estudio, según clasificación SAC: Productos de las industrias químicas o conexas con 24.9%; productos de las industrias alimentarias, bebidas, líquidos alcohólicos con 17.2%; metales comunes y sus manufacturas con 11.4%; plástico y sus manufacturas, caucho y sus manufacturas con 7.8%; materias textiles y sus manufacturas con 6.9%; productos del reino vegetal con 6.1%; y máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación con 4.8%. La participación que han tenido estos productos a través de los años de 1994 a 2003 ha sido más o menos constante.

CUADRO 12
GUATEMALA
EXPORTACIONES A CENTROAMÉRICA
AÑOS 1994-2003
CIFRAS EN PORCENTAJES

CLASIFICACIÓN SAC	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	PROMEDIO 1994-2003
TOTAL	100.0										
01 - ANIMALES VIVOS Y ESPECIES DEL REINO ANIMAL	0.5	0.5	0.6	0.8	1.1	1.0	1.1	0.6	0.6	0.6	0.7
02 - PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	3.6	4.9	4.7	7.3	4.7	10.0	8.9	6.3	5.8	5.2	6.1
03 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS	2.8	2.3	3.3	2.9	2.4	3.1	2.7	2.1	2.2	3.6	2.7
04 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS	18.0	16.2	16.8	17.0	18.3	17.3	18.8	17.2	16.0	16.1	17.2
05 - PRODUCTOS MINERALES	1.7	2.1	1.6	0.9	0.9	1.0	0.9	3.2	2.5	3.5	1.8
06 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	23.9	24.3	23.5	23.2	23.9	24.0	24.2	24.2	30.1	27.3	24.9
07 - PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	8.6	8.8	8.7	7.9	7.6	6.9	7.1	6.9	7.2	8.1	7.8
08 - PIELS, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.2	0.2	0.3	0.4	0.3	0.2
09 - MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS	1.1	1.3	1.3	1.2	1.0	1.1	1.0	1.1	0.7	0.7	1.0
10 - PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL O CARTÓN	3.2	4.0	4.7	4.4	4.3	4.1	4.6	5.9	5.6	5.4	4.6
11 - MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	9.7	8.5	8.3	7.0	7.2	6.4	6.3	5.0	5.3	5.5	6.9
12 - CALZADO, SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LÁTIGOS	1.6	1.6	1.7	1.9	2.4	1.8	1.9	2.2	2.2	1.7	1.9
13 - MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA	5.9	5.4	4.8	4.6	5.5	4.1	3.5	3.4	3.1	2.7	4.3
14 - PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
15 - METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS	11.7	12.4	12.4	12.3	12.0	11.0	10.7	12.6	8.8	9.9	11.4
16 - MÁQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN	3.7	4.4	4.0	4.5	4.9	4.5	4.7	5.9	6.0	5.9	4.8
17 - MATERIAL DE TRANSPORTE	1.3	1.1	1.3	1.5	1.2	0.9	1.0	0.7	0.9	0.9	1.1
18 - INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1
19 - ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
20 - MERCANCÍAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	2.3	2.0	2.0	2.2	2.1	2.3	2.4	2.3	2.4	2.4	2.2
21 - OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

FUENTE: Banco de Guatemala

Se examinaron las importaciones con Centroamérica y se determinó que en promedio durante el período 1994 a 2003, los productos que tuvieron más peso fueron los siguientes: Productos de las industrias alimentarias, bebidas, líquidos alcohólicos con 20.1%; productos de las industrias químicas o conexas con 17.7%; metales comunes y sus manufacturas con 11.2%; pasta de madera, papel o cartón con 10.5%; plástico y sus manufacturas, caucho y sus manufacturas con 7.5%; y máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación con 7.8%. La tendencia que han tenido estos productos ha sido casi constante, a excepción de la pasta de madera, papel o cartón que declinó levemente al pasar de un 12.7% del total importado en 1994 a un 9.1% en 2003.

CUADRO 13
GUATEMALA
IMPORTACIONES PROVENIENTES DE CENTROAMÉRICA
AÑOS 1994-2003
CIFRAS EN PORCENTAJES

CLASIFICACIÓN SAC	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	PROMEDIO 1994-2003
TOTAL	100.0										
01 - ANIMALES VIVOS Y ESPECIES DEL REINO ANIMAL	2.1	2.3	2.3	3.5	3.9	4.7	5.0	5.0	4.2	4.6	3.8
02 - PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	1.5	2.2	4.3	1.1	1.8	2.1	3.2	2.5	2.9	3.3	2.5
03 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS	2.4	3.0	2.6	1.9	2.2	2.0	1.8	2.3	2.3	2.1	2.3
04 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS	19.2	18.1	19.9	20.6	19.7	21.5	19.9	21.4	20.5	20.4	20.1
05 - PRODUCTOS MINERALES	0.8	1.9	4.4	7.2	4.5	2.5	4.3	2.4	2.9	3.1	3.4
06 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	15.3	17.6	17.9	18.5	18.0	20.7	16.8	17.0	16.6	18.4	17.7
07 - PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	8.4	7.1	6.9	6.3	6.9	7.1	7.4	7.8	8.5	8.3	7.5
08 - PIELS, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	1.4	1.1	1.4	1.1	1.1	0.8	0.9	0.7	0.6	0.5	1.0
09 - MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS	1.5	1.3	1.1	0.7	0.6	0.3	0.7	0.7	0.6	0.5	0.8
10 - PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL O CARTÓN	12.7	12.2	10.4	10.4	10.7	10.9	10.2	9.4	9.5	9.1	10.5
11 - MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	8.3	8.6	6.2	6.0	5.8	4.7	4.0	4.0	4.2	4.3	5.6
12 - CALZADO, SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LÁTIGOS	2.8	2.2	1.6	1.4	1.5	1.1	1.3	1.7	2.5	1.5	1.8
13 - MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA	1.6	1.3	1.3	1.1	1.0	1.1	1.6	2.2	1.9	1.5	1.5
14 - PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
15 - METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS	11.0	10.4	9.2	9.3	11.5	10.5	12.9	13.1	12.4	12.1	11.2
16 - MÁQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN	8.0	7.0	7.6	7.8	8.2	8.1	7.7	7.7	7.9	7.7	7.8
17 - MATERIAL DE TRANSPORTE	0.7	1.1	0.5	0.5	0.6	0.4	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
18 - INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
19 - ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
20 - MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	1.9	2.2	2.3	2.2	1.9	1.6	1.5	1.5	1.7	1.7	1.8
21 - OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

FUENTE: Banco de Guatemala

Es importante resaltar la diferencia de los productos comerciados entre Guatemala y Estados Unidos y los productos comerciados entre Guatemala y Centroamérica (ver Cuadro 14). Los resultados muestran que el comercio exterior entre Guatemala y Estados Unidos implican principalmente productos diferentes, que de acuerdo con la literatura consultada, se podría tratar de comercio interindustrial, tal como se mencionó en apartados anteriores. Por otra parte, los resultados muestran que el comercio exterior entre Guatemala y Centroamérica implican un importante intercambio de productos dentro de un mismo sector, pudiendo ser estos productos muy semejantes. Este flujo comercial cumple con las características de un comercio intraindustrial. De esta forma, en una primera aproximación y tomando en cuenta las definiciones de los autores anteriores, el comercio exterior de Guatemala se puede dividir en dos modalidades De acuerdo con sus dos principales socios comerciales:

- El comercio que Guatemala tiene con Estados Unidos se caracterizaría por ser del tipo interindustrial
- El comercio que Guatemala tiene con Centroamérica se caracterizaría por ser del tipo intraindustrial.

Ambos tipos de comercio tienen un peso muy significativo en el comercio exterior de Guatemala, tomando en cuenta que se trata de los socios comerciales más importantes.

En el siguiente cuadro se presenta el porcentaje de participación que tuvieron los diferentes productos intercambiados durante el período 1994 a 2003, en promedio, con estos dos socios comerciales, tanto en las importaciones, como en las exportaciones:

CUADRO 14

COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA CON ESTADOS UNIDOS Y CENTROAMÉRICA
CLASIFICACIÓN SAC
CIFRAS EN PORCENTAJES
PROMEDIO PERÍODO 1994-2003

COMERCIO EXTERIOR CON ESTADOS UNIDOS			COMERCIO EXTERIOR CON CENTROAMÉRICA		
PRODUCTOS SEGUN CLASIFICACIÓN SAC	X	M	PRODUCTOS SEGUN CLASIFICACIÓN SAC	X	M
TOTAL	100.0	100.0	TOTAL	100.0	100.0
02 - PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	61.7	5.9	06 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	24.9	17.7
05 - PRODUCTOS MINERALES	12.2	10.6	04 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS	17.2	20.1
04 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS	9.9	3.7	15 - METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS	11.4	11.2
11 - MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	4.2	3.9	07 - PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	7.8	7.5
06 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	3.2	9.1	11 - MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	6.9	5.6
01 - ANIMALES VIVOS Y ESPECIES DEL REINO ANIMAL	2.3	1.2	02 - PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	6.1	2.5
07 - PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	1.3	6.9	16 - MÁQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN	4.8	7.8
13 - MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA	0.9	0.6	10 - PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL O CARTÓN	4.6	10.5
10 - PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL O CARTÓN	0.8	5.4	13 - MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA	4.3	1.5
09 - MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS	0.8	0.1	03 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS	2.7	2.3
15 - METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS	0.7	4.2	20 - MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	2.2	1.8
20 - MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	0.7	1.8	12 - CALZADO, SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LÁTIGOS	1.9	1.8
08 - PIELES, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	0.7	0.1	05 - PRODUCTOS MINERALES	1.8	3.4
16 - MÁQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN	0.5	25.4	17 - MATERIAL DE TRANSPORTE	1.1	0.6
12 - CALZADO, SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LÁTIGOS	0.1	0.3	09 - MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS	1.0	0.8
17 - MATERIAL DE TRANSPORTE	0.1	16.7	01 - ANIMALES VIVOS Y ESPECIES DEL REINO ANIMAL	0.7	3.8
03 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO	0.1	2.0	08 - PIELES, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	0.2	1.0
18 - INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA	0.1	1.9	18 - INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA	0.1	0.1
14 - PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS	0.0	0.1	14 - PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS	0.1	0.1
21 - OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	0.0	0.0	21 - OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	0.0	0.0
19 - ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	0.0	0.1	19 - ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	0.0	0.0

FUENTE: Banco de Guatemala

En el capítulo I y II se señaló que el comercio intraindustrial generalmente implicaba intercambios entre países de características similares y productos semejantes, contrariamente de lo que sucede con el comercio interindustrial en el que se intercambian productos diferentes entre países diferentes. Una vez hecho el análisis de los tipos de productos comerciados, conviene hacer una comparación de algunos indicadores entre Guatemala, Estados Unidos, Centroamérica y otros países. Es notable la diferencia que hay entre Guatemala y Estados Unidos, y la similitud relativa entre Guatemala y el resto de países centroamericanos, tal como se muestra a continuación:

CUADRO 15
INDICADORES DE VARIOS PAÍSES
AÑO 2002

PAÍS	PIB PER CÁPITA 1/	USO DE LA TIERRA 2/		PEA 3/	FORMACIÓN DE CAPITAL FIJO		USO DE COMPUTADORAS 6/	USO DE INTERNET 7/	USO DE TELÉFONO 8/
		SUPERFICIE AGRÍCOLA	TIERRAS ARABLES		CONSTRUCCIÓN 4/	MAQ. Y EQUIPO 5/			
Guatemala	1,554.4	4,507	1,360	3,698	25.6	74.4	1.44	3.33	20.20
El Salvador	1,757.1	1,704	660	2,409	50.9	49.1	2.52	4.65	24.10
Honduras	714.2	2,936	1,068	2,410	40.1	59.9	1.36	2.52	9.69
Nicaragua	787.7	6,976	1,925	1,901	27.1	54.8	2.79	1.68	6.97
Costa Rica	3,768.1	2,865	225	1,613	44.3	55.7	19.72	19.31	36.15
Estados Unidos	34,644.7	411,863	176,018	142,583			65.89	55.14	113.40
México	4,699.1	107,300	24,800	40,606	51.1	48.9	8.20	9.85	40.12
Venezuela	2,795.8	21,648	2,440	9,516	53.0	47.0	6.09	5.06	36.92
Francia		29,555	18,449				34.71	31.38	121.59
Italia		15,443	8,287				23.07	35.24	141.94
Hungría		5,867	4,614				10.84	15.76	103.72

1/ Cifras en dólares a precios constantes del año 1995. Para Estados Unidos a precios constantes del año 2000

2/ Cifras en miles de hectáreas

3/ Año 2000. Cifras en miles de personas, se refiere a población de 10 años y más, a excepción de Estados Unidos

4/ Se refiere a la formación bruta de capital fijo en construcción. Cifras en porcentajes de la inversión bruta fija a precios constantes en dólares de 1995

5/ Se refiere a la formación bruta de capital fijo en maquinaria y equipo. Cifras en porcentajes de la inversión bruta fija a precios constantes en dólares de 1995

6/ Se refiere a estimaciones del número de computadoras personales en uso por 100 habitantes

7/ Se refiere a estimaciones de usuarios de internet por 100 habitantes

8/ Se refiere a líneas de teléfono y abonados a teléfonos celulares por 100 habitantes

Fuente: SIECA, División Estadística de las Naciones Unidas, Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, CEPAL, International Financial Statistic del Fondo Monetario Internacional.

La similitud que existe entre los países centroamericanos da soporte a lo mencionado anteriormente de que el comercio intraindustrial surge como un volumen importante basado en las similitudes, tanto entre los países como en los productos.

Al tomar en cuenta los determinantes del comercio intraindustrial clasificado en términos de las características de los países, se esperaría que el comercio intraindustrial sea mayor entre países sujetos a algún tipo de integración económica o proximidad física. Para el caso de la región en estudio, la Integración Económica Centroamericana ha permitido ampliar las posibilidades comerciales entre sus países miembros. En el siguiente apartado se examina la evolución del comercio intrarregional.

V.5. Papel desempeñado en el comercio intrarregional

De acuerdo con información de SIECA, la evolución de las exportaciones intracentroamericanas ha mostrado un aumento considerable, tomando en cuenta que en 1960 el total exportado fue de US\$30.3 millones, mientras que en 2003 el valor de las exportaciones fue de US\$3,173.8 millones. La ponderación que cada uno de los cinco países ha tenido dentro de las exportaciones intrarregionales ha variado a través del tiempo. La participación de Guatemala ha aumentado, aunque ha sido variable, ya que en 1960 representó el 16.38% del total, en 1987 el 45.87% y en 2003 el 34.32%. El Salvador representó el 40.60% en 1960 mientras que en 2003 representó el 24.17%. La participación de Honduras ha ido disminuyendo pues en 1960 representó el 26.68% del total, mientras que en 2003 su participación fue de 9.86%. Nicaragua ha mantenido poca participación en el total, la cual ha sido casi constante ya que en 1960 participó con un 8.35% y en 2003 con 7.17% del total. Costa Rica ha mostrado una participación creciente, pues empezó en 1960 con un 8.00% del total mientras que en 2003 su ponderación fue de 24.48% (Ver cuadro 16).

Las exportaciones intracentroamericanas, en conjunto, mostraron un crecimiento desde 1960 (US\$30.3 millones) hasta 1980 (US\$1,129.2 millones). Luego empezaron a decrecer hasta el año de 1986 (US\$413.5 millones). A partir de este año se vuelve a notar un crecimiento. Con la firma del Protocolo de Guatemala el crecimiento de las exportaciones intrarregionales se vuelve considerable (Ver cuadro 16).

De esta información se deduce que es Guatemala el país que más activamente participa en el mercado centroamericano, ya que de los cinco países fue el que tuvo una mayor ponderación, en promedio, durante el período de 1994 a 2003 con un 34.28% del total de las exportaciones intracentroamericanas; le sigue El Salvador con un 26.53%, Costa Rica con 23.10%, Honduras con 9.72% y Nicaragua con 6.38%. También se deduce que los esfuerzos de integración de la región han influido en que el valor de las exportaciones haya aumentado.

CUADRO 16

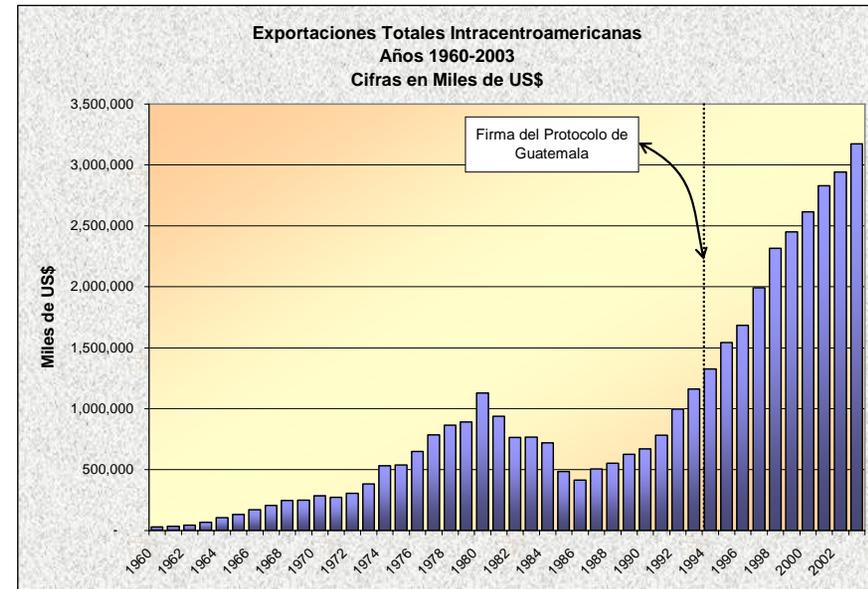
CENTROAMÉRICA EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES TOTALES INTRACENTROAMERICANAS 1960-2003

AÑOS	En miles de US\$						Como porcentaje del total				
	Total	Guate.	E.S.	Hond.	Nic.	C.R.	Guate.	E.S.	Hond.	Nic.	C.R.
1960	30,278	4,960	12,292	8,078	2,527	2,421	16.38	40.60	26.68	8.35	8.00
1961	36,207	8,564	15,032	8,620	1,803	2,188	23.65	41.52	23.81	4.98	6.04
1962	44,722	8,694	18,695	12,082	3,531	1,720	19.44	41.80	27.02	7.90	3.85
1963	68,692	17,294	30,228	12,466	4,759	3,945	25.18	44.01	18.15	6.93	5.74
1964	105,308	29,558	36,795	16,442	7,124	15,389	28.07	34.94	15.61	6.76	14.61
1965	132,117	35,566	45,394	20,525	12,400	18,232	26.92	34.36	15.54	9.39	13.80
1966	170,284	50,826	58,608	19,518	16,175	25,157	29.85	34.42	11.46	9.50	14.77
1967	205,648	57,945	79,153	23,397	18,244	26,909	28.18	38.49	11.38	8.87	13.08
1968	246,904	70,777	84,915	30,348	24,636	36,228	28.67	34.39	12.29	9.98	14.67
1969	250,081	83,700	74,822	22,125	31,685	37,749	33.47	29.92	8.85	12.67	15.09
1970	286,304	102,345	73,768	18,044	46,056	46,091	35.75	25.77	6.30	16.09	16.10
1971	272,674	92,028	80,957	5,377	47,352	46,960	33.75	29.69	1.97	17.37	17.22
1972	304,655	98,699	92,493	5,823	56,216	51,424	32.40	30.36	1.91	18.45	16.88
1973	383,314	130,001	112,543	10,046	60,266	70,458	33.92	29.36	2.62	15.72	18.38
1974	532,491	163,224	149,819	23,663	91,519	104,266	30.65	28.14	4.44	17.19	19.58
1975	536,378	168,227	141,757	26,593	92,574	107,227	31.36	26.43	4.96	17.26	19.99
1976	649,236	189,037	176,052	35,677	117,817	130,653	29.12	27.12	5.50	18.15	20.12
1977	785,355	222,465	211,653	43,449	133,986	173,802	28.33	26.95	5.53	17.06	22.13
1978	862,720	254,971	233,569	49,199	146,302	178,679	29.55	27.07	5.70	16.96	20.71
1979	891,731	299,602	266,601	60,011	90,163	175,354	33.60	29.90	6.73	10.11	19.66
1980	1,129,160	403,728	295,796	83,889	75,419	270,328	35.75	26.20	7.43	6.68	23.94
1981	936,792	355,501	206,484	65,912	70,872	238,023	37.95	22.04	7.04	7.57	25.41
1982	765,456	320,067	174,229	51,877	52,086	167,197	41.81	22.76	6.78	6.80	21.84
1983	766,624	308,689	164,894	61,380	33,477	198,184	40.27	21.51	8.01	4.37	25.85
1984	719,182	285,238	156,217	47,722	37,092	192,913	39.66	21.72	6.64	5.16	26.82
1985	485,772	205,127	93,685	19,893	24,162	142,905	42.23	19.29	4.10	4.97	29.42
1986	413,469	192,005	86,722	18,836	15,400	100,506	46.44	20.97	4.56	3.72	24.31
1987	506,064	232,152	119,601	25,930	18,769	109,612	45.87	23.63	5.12	3.71	21.66
1988	552,700	236,441	139,877	25,900	20,682	129,800	42.78	25.31	4.69	3.74	23.48
1989	626,114	239,018	162,490	25,863	51,491	147,252	38.17	25.95	4.13	8.22	23.52
1990	671,225	288,195	176,753	24,131	47,547	134,599	42.94	26.33	3.60	7.08	20.05
1991	782,123	323,626	197,331	32,175	51,374	177,617	41.38	25.23	4.11	6.57	22.71
1992	997,249	395,376	263,710	48,183	41,657	248,323	39.65	26.44	4.83	4.18	24.90
1993	1,160,039	418,218	310,079	105,200	57,102	269,440	36.05	26.73	9.07	4.92	23.23
1994	1,326,538	474,993	341,892	139,900	83,901	285,852	35.81	25.77	10.55	6.32	21.55
1995	1,543,395	565,382	427,343	117,957	83,026	349,687	36.63	27.69	7.64	5.38	22.66
1996	1,684,160	577,981	455,070	138,755	101,191	411,163	34.32	27.02	8.24	6.01	24.41
1997	1,991,522	683,345	578,823	159,471	121,274	448,609	34.31	29.06	8.01	6.09	22.53
1998	2,316,352	748,547	617,875	305,254	122,495	522,181	32.32	26.67	13.18	5.29	22.54
1999	2,449,514	789,944	638,737	298,966	145,061	576,806	32.25	26.08	12.21	5.92	23.55
2000	2,616,797	815,348	737,028	310,679	164,214	589,528	31.16	28.17	11.87	6.28	22.53
2001	2,829,143	1,059,557	722,480	211,088	174,522	661,496	37.45	25.54	7.46	6.17	23.38
2002	2,943,010	1,007,541	738,300	240,597	270,069	686,503	34.24	25.09	8.18	9.18	23.33
2003 (P)	3,173,771	1,089,363	767,019	312,830	227,485	777,074	34.32	24.17	9.86	7.17	24.48

(P) = Cifras preliminares. E) Cifras estimadas

FUENTE: SIECA, Dirección General de Tecnologías de Información conforme a las siguientes publicaciones: Compendio Estadístico Centroamericano No. V y VII (1975 y 1981); Series Estadísticas Seleccionadas Números 25, 27 y 30 (1993 y 1998); Estadístico 12.1 (enero 2004); y BANCO DE GUATEMALA, para las cifras de Guatemala correspondientes a los años 2001, 2002 y 2003

GRÁFICA 1



PARTICIPACIÓN PROMEDIO POR PAÍS EN LAS EXPORTACIONES TOTALES INTRACENTROAMERICANAS

	1960-2003	1994-2003
Guatemala	33.91	34.28
El Salvador	28.51	26.53
Honduras	8.95	9.72
Nicaragua	8.89	6.38
Costa Rica	19.74	23.10

Al ser examinado el comercio intrarregional centroamericano, se ha llegado a determinar que ha mostrado un aumento significativo y que Guatemala juega un papel importante en este mercado.

Sin embargo, este comercio intrarregional que se ha visto aumentado en los últimos años, justifica que se examine más detalladamente. Como ya se mencionó, en una primera aproximación se podría caracterizar el comercio con los demás países centroamericanos como un comercio intraindustrial. Hace falta determinar una medida para este tipo de comercio, determinar qué sectores presentan un mayor índice de comercio intraindustrial, cómo ha evolucionado el índice en cada sector, con qué países dentro de la región centroamericana se presenta un alto índice de comercio intraindustrial, e identificar una variable para medir el impacto de la integración económica en la evolución del comercio intraindustrial. Estos temas se tratan en el capítulo siguiente.

VI. RESULTADOS EMPÍRICOS

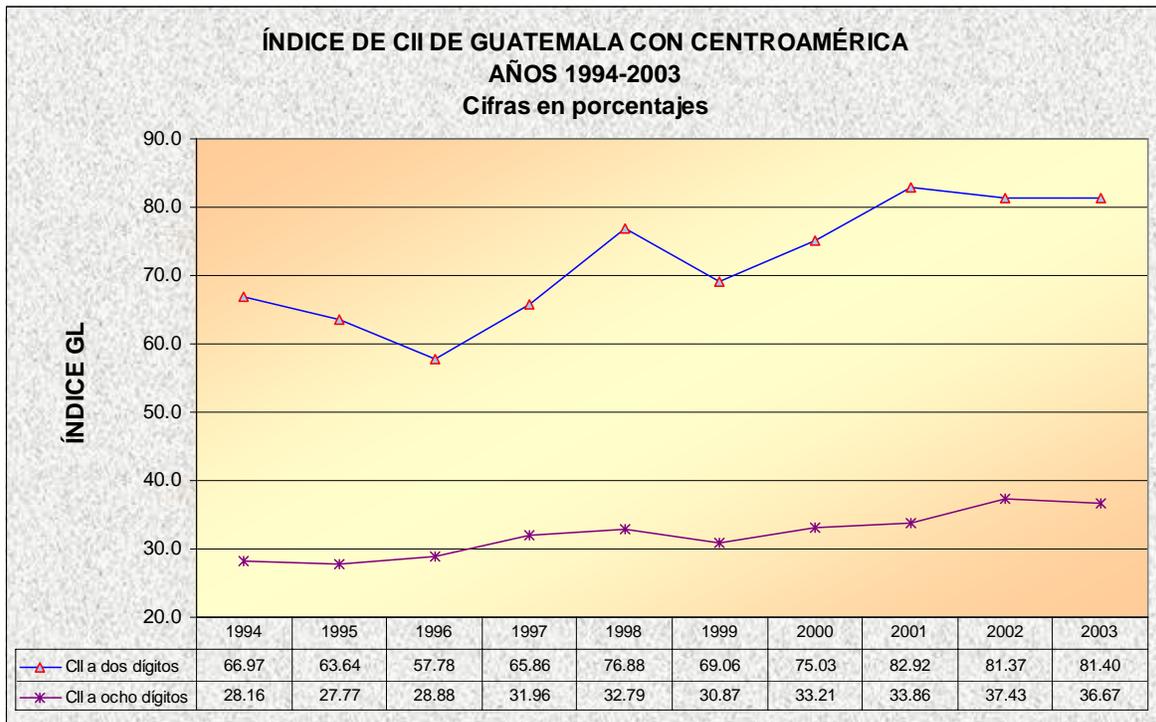
VI.1. Características del comercio intraindustrial de Guatemala con la región centroamericana

El comercio intraindustrial entre Guatemala y Centroamérica, De acuerdo con la clasificación SAC, en conjunto muestra una tendencia al alza. En efecto, al medir el comercio intraindustrial (CII) a través del índice Grubel-Lloyd (GL), se aprecia que de 1994 a 2003 este índice ha aumentado.

Tal como se mencionó en capítulos anteriores, el índice Grubel-Lloyd (GL) puede variar dependiendo del nivel en que se desagregue una industria o sector; esto se confirma para el caso de Centroamérica, ya que los resultados varían si se calcula el comercio intraindustrial (CII) a nivel de capítulos (dos dígitos) o a nivel de incisos (ocho dígitos) del SAC.

Si se calcula el comercio intraindustrial a dos dígitos, el índice GL muestra resultados muy altos, lo que significaría que existen altos niveles de comercio intraindustrial; pero si se calcula desglosado a ocho dígitos, el índice GL muestra un nivel de comercio intraindustrial más bajo (ver anexos para un mejor detalle). De cualquiera de estas dos formas de medirlo, la tendencia es alza. Esta tendencia se muestra en la gráfica siguiente:

GRÁFICA 2



FUENTE: Cálculos propios con base en información del Banco de Guatemala

En este trabajo se utilizó el nivel más bajo de la clasificación SAC para medir dicho índice, con la finalidad de obtener una medida más precisa. El índice de comercio intraindustrial calculado a nivel de incisos del SAC muestra una tendencia al alza, al pasar de 28.16% en 1994 a 36.67% en 2003, siendo el año 2002 en el que se reportó el índice más alto de 37.43%. Esto significa que el flujo comercial incrementado en la región centroamericana se caracteriza por ser cada vez más del tipo intraindustrial.

En 1994 los capítulos que mostraron índices GL más altos fueron el de pasta de madera, papel o cartón (10) con 39.65%; productos de las industrias alimentarias, bebidas (04) con 37.92%; productos de las industrias químicas (06) con 36.51%; calzado, sombreros (12) con 34.21%; y plástico, caucho (07) con 34.20%; mientras que en 2003 fueron el pasta de madera, papel o cartón (10) con 51.68%; calzado, sombreros (12) con 50.03%; instrumentos y aparatos de óptica (18) con 46.14%; productos de las industrias

químicas (06) con 43.65%; y plástico, caucho (07) con 43.07%, tal como se muestra en el cuadro siguiente.

CUADRO 17

COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE GUATEMALA CON CENTROAMÉRICA
ÍNDICE GRUBEL-LLOYD EN 1994 Y 2003
CIFRAS EN PORCENTAJES

AÑO 1994	
CLASIFICACION SAC	GL
TOTAL	28.16
10 - PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL O CARTÓN	39.65
04 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS	37.32
06 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	36.51
12 - CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS	34.21
07 - PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	34.20
05 - PRODUCTOS MINERALES	32.09
20 - MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	30.10
03 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO	26.91
01 - ANIMALES VIVOS Y ESPECIES DEL REINO ANIMAL	22.50
13 - MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA	17.31
11 - MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	16.34
15 - METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS	16.06
16 - MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN	12.14
02 - PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	11.16
08 - PIELS, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	10.82
18 - INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA,	7.13
17 - MATERIAL DE TRANSPORTE	6.62
09 - MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS;	5.41
19 - ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	4.32
14 - PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS	4.26
21 - OBJETOS DE ARTE O COLECCION Y ANTIGUEDADES	1.18
AÑO 2003	
TOTAL	36.67
10 - PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL O CARTÓN	51.68
12 - CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS	50.03
18 - INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA,	46.14
06 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	43.65
07 - PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	43.07
04 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS	42.25
17 - MATERIAL DE TRANSPORTE	41.36
09 - MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS;	36.57
21 - OBJETOS DE ARTE O COLECCION Y ANTIGUEDADES	34.44
03 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO	33.99
11 - MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	32.10
20 - MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	29.42
05 - PRODUCTOS MINERALES	27.65
16 - MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN	26.24
14 - PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS	25.27
02 - PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	25.27
08 - PIELS, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS	24.25
13 - MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA	23.71
15 - METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS	21.12
01 - ANIMALES VIVOS Y ESPECIES DEL REINO ANIMAL	15.61
19 - ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	0.00

FUENTE: Cálculos propios con base en información del Banco de Guatemala

NOTA: GL se refiere al índice Grubel-Lloyd

En los anexos se presenta un mejor detalle del comportamiento que tuvieron los diferentes capítulos en cada uno de los años de 1994 a 2003.

Al hacer un promedio de los índices de CII de los años mencionados, los capítulos del SAC que reportaron un índice de CII más alto, fueron el capítulo de pasta de madera, papel o cartón con un índice de 48.71; productos de las industrias químicas con un índice de 41.95; productos de las industrias alimentarias y bebidas, con un índice de 39.08 (ver cuadro 18). Los capítulos del SAC que reportaron un índice de CII en promedio más bajo, durante el período de 1994 a 2003 fueron productos del reino vegetal con un índice de 11.60; perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas con 9.70; y el de armas, municiones, y sus partes y accesorios con un índice de 0.82.

En el siguiente cuadro se presentan los diferentes capítulos del SAC ordenados por su ponderación en el comercio total con Centroamérica, y con el índice de CII que le corresponde:

CUADRO 18
COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE GUATEMALA CON CENTROAMÉRICA
PONDERACIÓN DE CADA SECTOR EN EL COMERCIO TOTAL E ÍNDICE GRUBEL-LLOYD
CIFRAS EN PORCENTAJES
PROMEDIO AÑOS 1994-2003

CLASIFICACIÓN SAC	CT	GL
TOTAL	100.00	32.16
06 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	21.96	41.95
04 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS; LIQUIDOS ALCOHÓLICOS	18.35	39.08
15 - METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS	11.41	21.34
07 - PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	7.70	38.95
10 - PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL O CARTÓN	6.92	48.71
11 - MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	6.39	21.76
16 - MÁQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN	5.99	15.57
02 - PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	4.66	11.60
13 - MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA	3.20	19.39
03 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO	2.54	37.64
05 - PRODUCTOS MINERALES	2.43	20.07
20 - MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	2.06	28.80
01 - ANIMALES VIVOS Y ESPECIES DEL REINO ANIMAL	1.98	24.69
12 - CALZADO, SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS	1.84	37.21
09 - MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS;	0.94	15.33
17 - MATERIAL DE TRANSPORTE	0.90	18.94
08 - PIELÉS, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS;	0.52	21.87
18 - INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA;	0.11	29.47
14 - PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS	0.09	9.70
21 - OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	0.00	17.32
19 - ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	0.00	0.82

FUENTE: Cálculos propios con base en información del Banco de Guatemala

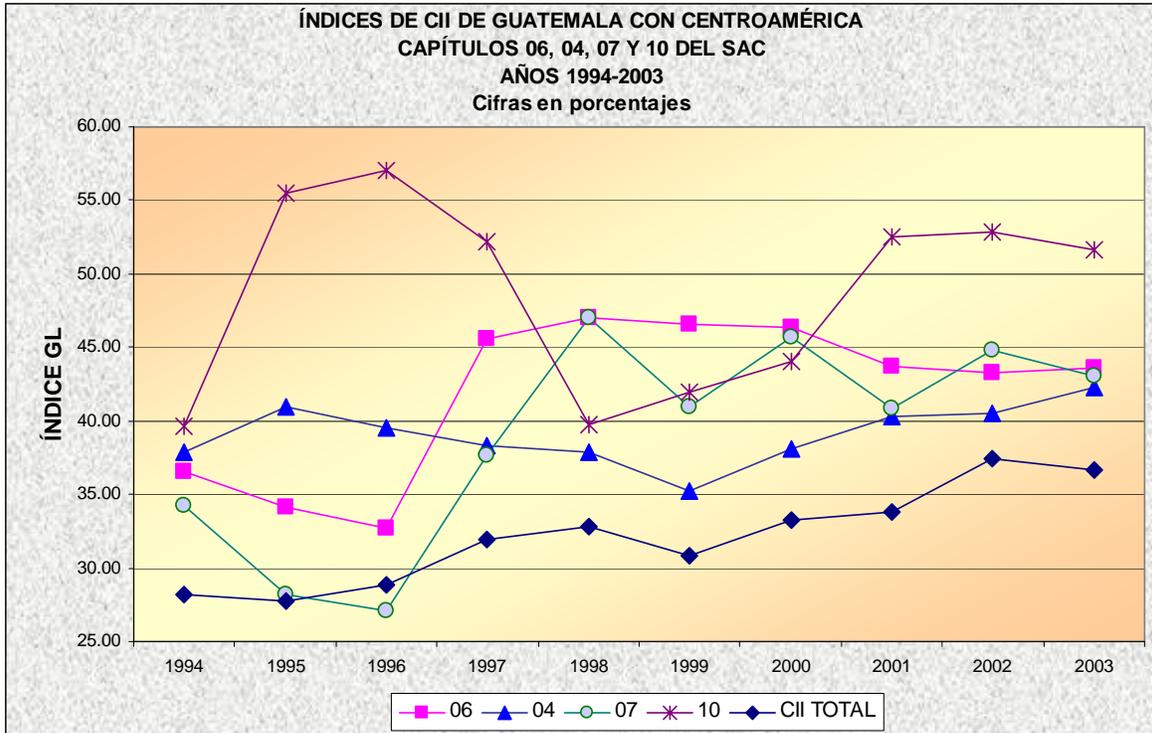
NOTA: GL se refiere al índice Grubel-Lloyd y C.T. se refiere a la ponderación con respecto al comercio total

La característica de los capítulos que reportaron un índice de CII más alto, es que comprenden productos manufacturados, mientras que los capítulos que reportan índices de CII no tan altos comprenden productos agropecuarios o materias primas (ver cuadro 18). Esto resulta coherente con la literatura económica consultada en la que se menciona que existe una relación positiva entre el comercio intraindustrial y la diferenciación del producto. Los productos manufacturados (calzado, bebidas, etc.) tienen más cualidades de diferenciación que los productos agrícolas o materias primas (productos del reino vegetal), es por ello que no resulta extraño que los primeros tengan un índice de comercio intraindustrial más alto que los segundos.

La información proporcionada por el cuadro anterior, muestra que los productos que tienen una mayor participación en el comercio con Centroamérica son los que reportan un índice de CII más alto. De esta cuenta, los capítulos productos de las industrias químicas; productos de las industrias alimentarias y bebidas; plástico y caucho; y pasta de madera, papel o cartón, que conjuntamente representan más de la mitad del comercio con la región con un 54.93%, también cuentan con los primeros cuatro índices de CII más altos, medidos por el índice GL a un nivel de desagregación de ocho dígitos de la clasificación SAC. Los capítulos de grasas y aceites animales o vegetales; calzado y sombreros; e instrumentos y aparatos de óptica, también reportan un índice de CII alto, pero solamente significan conjuntamente el 4.49% del total del comercio Guatemala-Centroamérica.

Por lo expuesto anteriormente, resulta valioso examinar la tendencia del índice de CII que han tenido los sectores de productos de las industrias químicas (06); productos de las industrias alimentarias y bebidas (04); plástico y caucho (07); y pasta de madera, papel o cartón (10). La tendencia de estos sectores se puede apreciar con la gráfica siguiente:

GRÁFICA 3

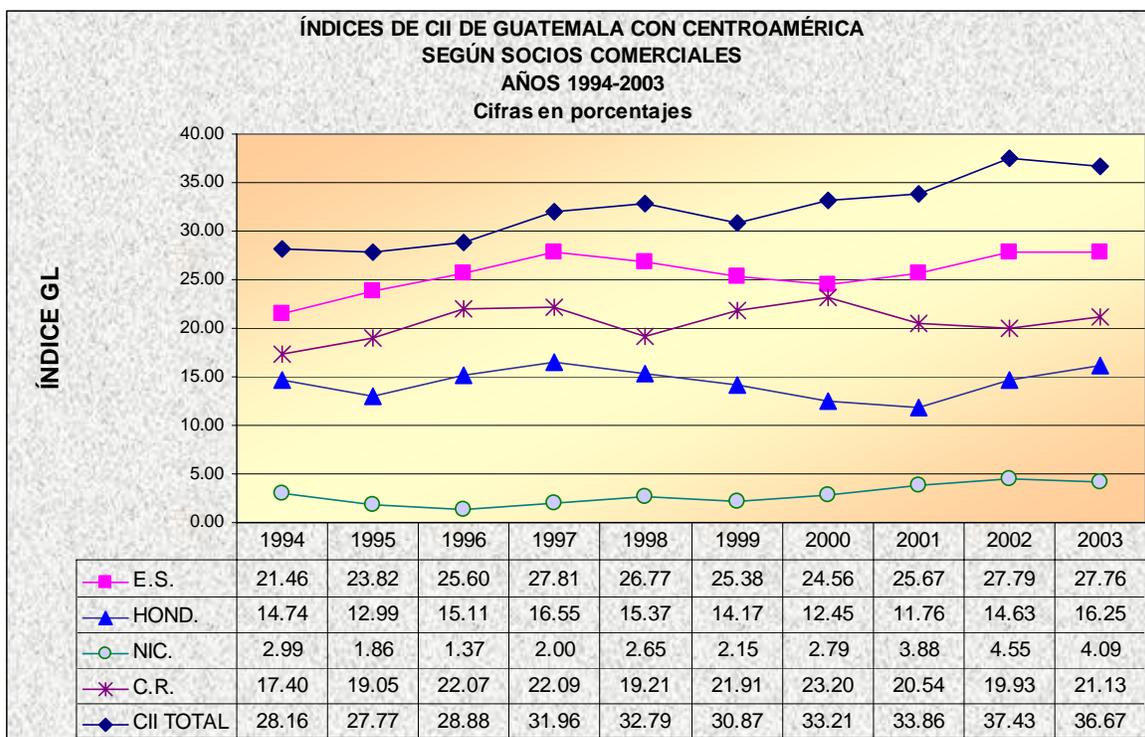


FUENTE: Cálculos propios con base en información del Banco de Guatemala

Los índices de CII que presentan estos cuatro capítulos tienen un comportamiento volátil, sin embargo, todos terminan con un índice de CII más alto en 2003 que con el que comenzaron en 1994. Los capítulos de productos de las industrias químicas (06) y plástico y caucho (07) muestran un comportamiento decreciente hasta 1996, para luego mostrar índices de CII más altos; mientras que el capítulo de productos de las industrias alimentarias y bebidas (04) alcanza un menor índice en 1999 (35.24%), para luego mostrar índices mayores; el capítulo pasta de madera, papel o cartón (10) inicia con un crecimiento en su índice de CII hasta 1996 (con un índice de 56.99%), para luego mostrar una caída en 1998 (con un índice de 39.73%), que desde 1999 empieza a aumentar, convirtiéndose así en el capítulo con el índice de CII más alto (48.71%) de los 21 capítulos que conforman el SAC.

Los distintos países que conforman la región centroamericana, tienen diferentes niveles de comercio intraindustrial con Guatemala: como promedio de los índices totales de CII de 1994 a 2003, el comercio con El Salvador tuvo el índice GL más alto con un 25.66%; Costa Rica con 20.66%; Honduras con 14.40% y por último Nicaragua con 2.83%. El comportamiento que ha tenido el CII según el socio comercial a través del período en estudio se muestra en la gráfica siguiente:

GRÁFICA 4



FUENTE: Cálculos propios con base en información del Banco de Guatemala

A continuación se hace un examen más detallado del CII por socio comercial centroamericano.

VI.2. El comercio intraindustrial por socio comercial centroamericano

En el siguiente cuadro se muestran los diferentes capítulos del SAC en el que cada país obtuvo el índice de CII más alto:

CUADRO 19

**COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE GUATEMALA CON CENTROAMÉRICA
PAÍSES CON ÍNDICES DE CII MÁS ALTOS EN CADA CAPÍTULO**

CLASIFICACIÓN SAC	E.S.	HOND.	NIC.	C.R.
01 - ANIMALES VIVOS Y ESPECIES DEL REINO ANIMAL		X		
02 - PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	X			
03 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO	X			
04 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS	X			
05 - PRODUCTOS MINERALES	X			
06 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	X			
07 - PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS				X
08 - PIELS, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS;	X			
09 - MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS;		X		
10 - PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTÓN	X			
11 - MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	X			
12 - CALZADO, SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS		X		
13 - MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA				X
14 - PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS		X		
15 - METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS	X			
16 - MÁQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN				X
17 - MATERIAL DE TRANSPORTE	X			
18 - INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA,	X			
19 - ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	X			
20 - MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	X			
21 - OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES				X

De acuerdo con el cuadro anterior, es el comercio con El Salvador el que alcanza los índices de CII más altos en la mayoría de los capítulos del SAC. Los capítulos de animales vivos y especies del reino animal (01); madera, carbón vegetal (09); calzado y sombreros (12); y perlas finas, piedras preciosas (14) son los que tienen el CII más altos pertenecientes al comercio con Honduras. Los capítulos plástico y caucho (07); manufacturas de piedra, yeso, cemento (13); máquinas y aparatos (16); y objetos de arte o colección (21) son los que tienen el índice de CII más altos y se llevan a cabo en el comercio con Costa Rica. En el CII con Nicaragua, no existe ningún capítulo que tenga el índice de CII más alto que el resto de los países centroamericanos.

VI.2.1. El comercio intraindustrial de Guatemala con El Salvador

El comercio intraindustrial (CII) con El Salvador tuvo como promedio un índice GL de 25.66% durante el período de 1994 a 2003, siendo el año de 1997 en el que alcanzó el más alto índice de 27.81%. El hecho de que el comercio con El Salvador tenga índices de CII más altos resulta coherente con lo que menciona Balassa (1986), y también es coherente con el trabajo de Selaive (1998). De acuerdo con ello, el nivel de CII se ve positivamente influido por la cercanía entre Guatemala y El Salvador, los avances relativamente más avanzados en la integración económica con este país que con el resto de países centroamericanos y una diferencia poco significativa en los niveles de ingreso per cápita entre estos dos países (que la diferencia mayor entre el de Nicaragua, por ejemplo).

CUADRO 20

**COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE GUATEMALA CON EL SALVADOR
PONDERACIÓN DE CADA SECTOR EN EL COMERCIO TOTAL E ÍNDICE GRUBEL-LLOYD
CIFRAS EN PORCENTAJES
PROMEDIO AÑOS 1994-2003**

CLASIFICACIÓN SAC	CT	GL
TOTAL	100.00	25.66
06 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	17.97	41.08
04 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS	17.20	33.10
15 - METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS	12.80	17.12
10 - PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL O CARTÓN	8.11	35.86
11 - MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	7.74	16.91
07 - PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	6.49	29.82
02 - PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	6.49	6.93
16 - MÁQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN	4.78	8.22
03 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO	3.66	30.42
05 - PRODUCTOS MINERALES	3.60	20.14
13 - MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA	2.57	3.19
12 - CALZADO, SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS	2.31	35.89
20 - MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	2.28	23.91
01 - ANIMALES VIVOS Y ESPECIES DEL REINO ANIMAL	1.52	12.66
09 - MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS;	1.06	2.56
17 - MATERIAL DE TRANSPORTE	0.80	16.81
08 - PIELS, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS;	0.42	15.25
18 - INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA,	0.10	19.39
14 - PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS	0.09	4.85
21 - OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	0.01	13.99
19 - ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	0.00	4.62

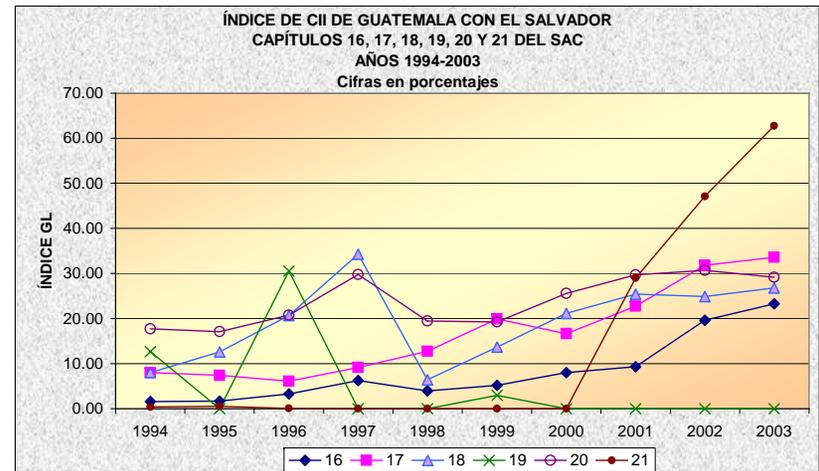
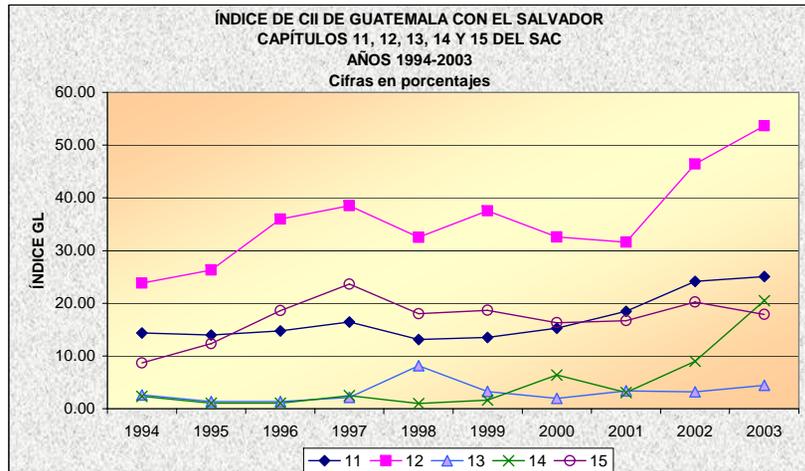
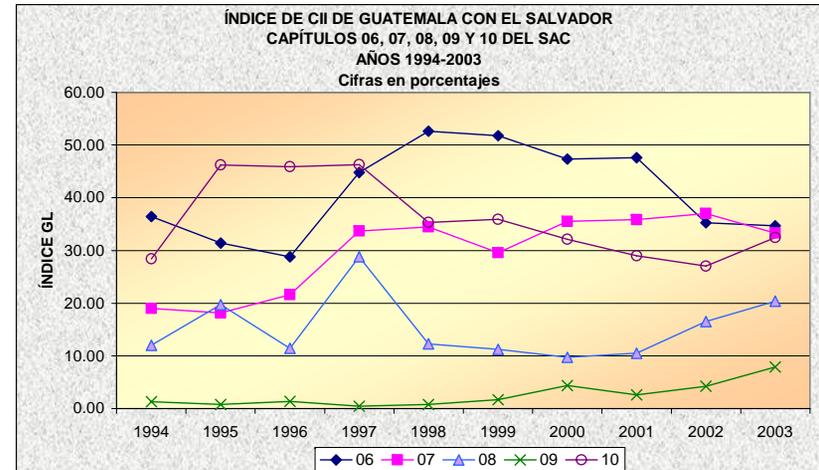
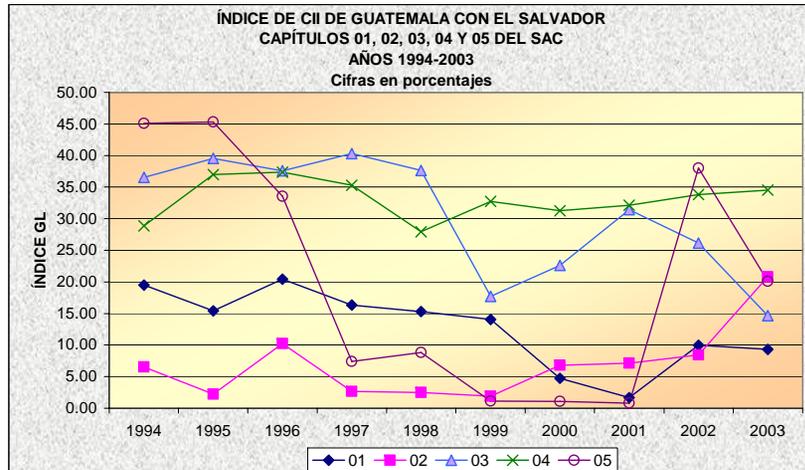
FUENTE: Cálculos propios con base en información del Banco de Guatemala

NOTA: GL se refiere al índice Grubel-Lloyd y C.T. se refiere a la ponderación con respecto al comercio total

Los capítulos del SAC que reportaron un índice promedio de CII más alto durante el período en estudio fueron los siguientes capítulos: productos de las industrias químicas (06); calzado y sombreros (12); pasta de madera, papel o cartón (10); grasas y aceites animales o vegetales (03) y productos de las industrias alimentarias y bebidas (04). El capítulo productos de las industrias químicas (06), además de presentar el índice de CII más alto, es el que tiene mayor ponderación en el comercio con El Salvador con un 17.97%. Los 5 capítulos mencionados que presentan los índices de CII más altos, representan conjuntamente, en promedio, el 49.25% del comercio exterior de Guatemala con El Salvador. El capítulo productos de las industrias químicas (06), grasas y aceites animales o vegetales (03) y pasta de madera, papel o cartón (10) muestran una tendencia a la baja, el capítulo productos de las industrias alimentarias y bebidas (04) un comportamiento casi constante, mientras que el capítulo calzado y sombreros (12) muestra una tendencia creciente (ver gráfica 5). En el año 2001, 2002 y 2003 el capítulo 21 tuvo altos índices GL de 29.03%, 47.10% y 62.76%, respectivamente, pero solo representó, en promedio, el 0.01% del comercio exterior. Para una información más detallada del comercio con El Salvador, en los anexos aparecen los diferentes capítulos del SAC con su respectivo índice GL de los años de 1994 a 2003.

GRÁFICA 5

**ÍNDICE DE COMERCIO INTRAININDUSTRIAL DE GUATEMALA CON EL SALVADOR
CALCULADO A NIVEL DE INCISOS (OCHO DIGITOS) DEL SAC
CIFRAS EN PORCENTAJES
AÑOS 1994-2003**



VI.2.2. El comercio intraindustrial de Guatemala con Honduras

Durante los años de 1994 a 2003, el comercio intraindustrial (CII) de Guatemala con Honduras fue en promedio 14.40. El comercio con Honduras ocuparía el tercer lugar en el nivel de CII de Guatemala con Centroamérica. El índice más alto fue de 16.55, el cual fue alcanzado en el año 1997, mientras que el índice más bajo fue en 2001 con 11.76. Como se mencionó en el caso del comercio con El Salvador, la proximidad geográfica y el proceso de integración económica puede coadyuvar a que exista un alto CII, sin embargo, en el caso de Honduras lo que explicaría que no fuera tan elevado como en El Salvador serían las diferencias entre los ingresos per cápita entre Guatemala y Honduras (ver cuadro del capítulo V “Indicadores de varios países”).

Para el caso del comercio con Honduras, se pudo determinar que el capítulo calzado y sombreros (12), aún cuando representa el índice Grubel-Lloyd (GL) más alto de todos, solo representó el 0.55% del comercio exterior. Por otro lado, los capítulos pasta de madera, papel o cartón (10); productos de las industrias químicas (06); plástico y caucho (07); y animales vivos y especies del reino animal (01), también tuvieron altos índices GL y representan una mayor ponderación en el comercio exterior de Guatemala con Honduras, que conjuntamente fue de 42.26% en promedio (ver cuadro 21).

CUADRO 21

**COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE GUATEMALA CON HONDURAS
PONDERACIÓN DE CADA SECTOR EN EL COMERCIO TOTAL E ÍNDICE GRUBEL-LLOYD
CIFRAS EN PORCENTAJES
PROMEDIO AÑOS 1994-2003**

CLASIFICACIÓN SAC	CT	GL
ÍNDICE TOTAL	100.00	14.40
06 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	27.97	17.45
04 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS	19.72	15.91
15 - METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS	12.18	8.39
10 - PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTON	6.58	32.88
07 - PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	6.44	16.79
11 - MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	5.08	11.17
16 - MÁQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION	4.94	3.55
13 - MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA	4.07	1.80
02 - PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	3.61	5.89
20 - MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	2.08	9.85
03 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO	1.70	4.32
17 - MATERIAL DE TRANSPORTE	1.57	10.88
01 - ANIMALES VIVOS Y ESPECIES DEL REINO ANIMAL	1.27	16.57
05 - PRODUCTOS MINERALES	1.19	11.04
12 - CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS	0.55	41.92
09 - MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS;	0.55	13.46
08 - PIELS, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS;	0.25	14.08
14 - PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS	0.13	11.91
18 - INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA,	0.13	8.32
21 - OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	0.00	10.37
19 - ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	0.00	0.00

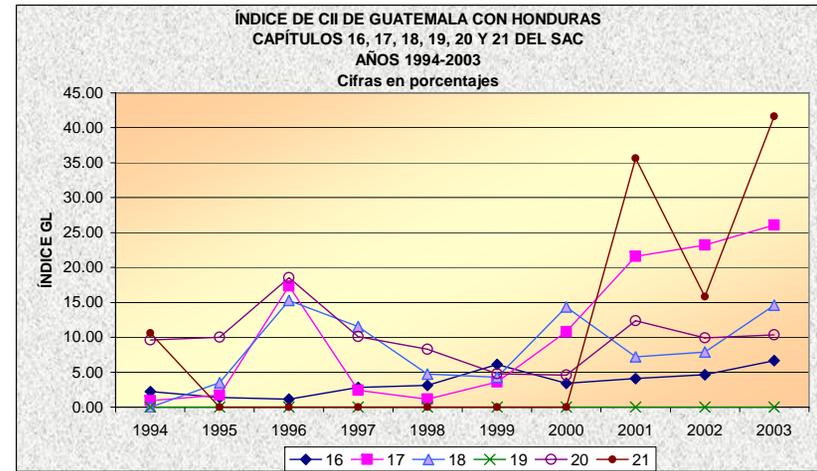
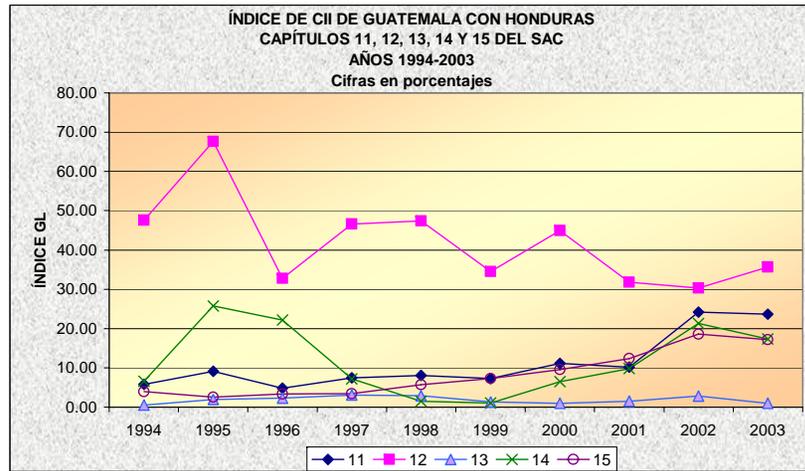
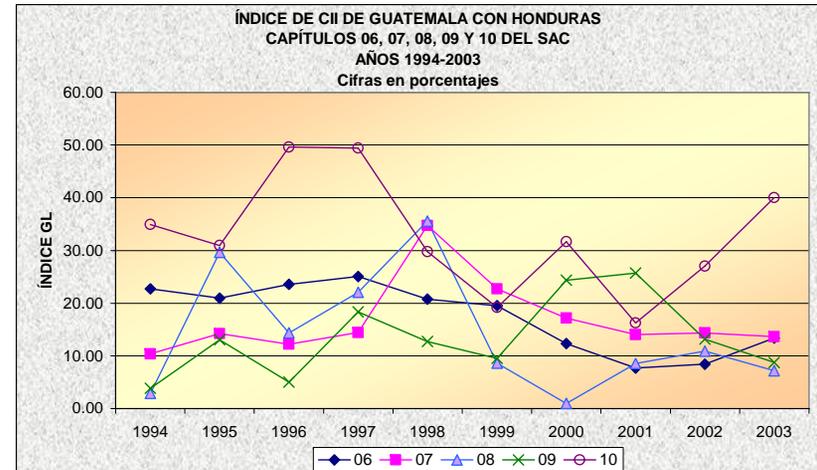
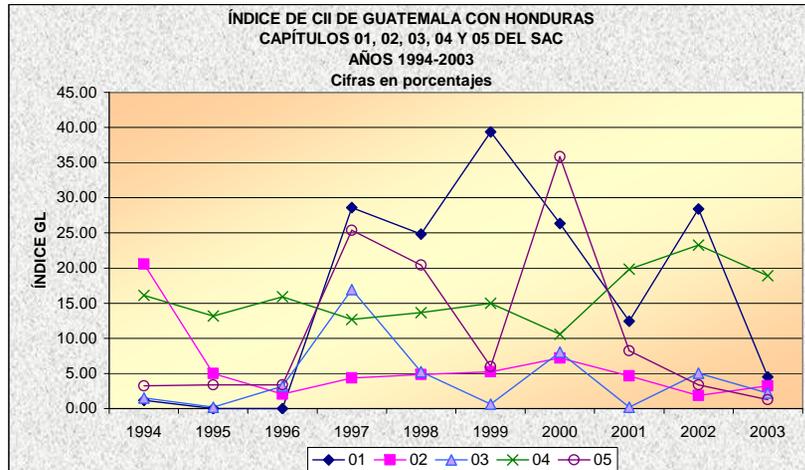
FUENTE: Cálculos propios con base en información del Banco de Guatemala

NOTA: GL se refiere al índice Grubel-Lloyd y C.T. se refiere a la ponderación con respecto al comercio total

Al examinar la tendencia de los índices GL de los capítulos pasta de madera, papel o cartón (10); productos de las industrias químicas (06); plástico y caucho (07); y animales vivos y especies del reino animal (01), destaca la volatilidad que tienen los mismos (ver gráfica 6). El capítulo pasta de madera, papel o cartón (10) presentó índices altos en 1996 y 1997 (49.59% y 49.42% respectivamente), en 1999 y 2001 presentó los índices más bajos (19.18% y 16.25% respectivamente), para luego aumentar en los dos años siguientes (27% y 40% para el 2002 y 2003 respectivamente). El CII del capítulo productos de las industrias químicas (06) se ha ido reduciendo, ya que en 1994 alcanzó un índice de 22.72%, mientras que en 2003 su índice fue de 13.41%. El año en el que alcanzó el índice GL más alto fue en 1997 con 25.04%. Para un mejor detalle ver anexos.

GRÁFICA 6

**ÍNDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE GUATEMALA CON HONDURAS
CALCULADO A NIVEL DE INCISOS (OCHO DIGITOS) DEL SAC
CIFRAS EN PORCENTAJES
AÑOS 1994-2003**



VI.2.3. El comercio intraindustrial de Guatemala con Nicaragua

El comercio exterior de Guatemala con Nicaragua presentó los niveles más bajos de comercio intraindustrial entre los socios comerciales centroamericanos. En efecto, el índice Grubel-Lloyd (GL) para el período de 1994 a 2003 fue de 2.83 para el caso del comercio con este país, aunque cabe resaltar que este índice ha ido aumentando en los últimos años (ver gráfica 4). En 1996 el índice GL fue el más bajo con 1.37, y en 2002 el índice GL fue el más alto con 4.55.

Al hacer una comparación de las características de este país con respecto a El Salvador y Honduras, se puede destacar que la distancia entre Guatemala y Nicaragua es mayor y que la diferencia entre el PIB per cápita de Guatemala y Nicaragua también es significativa, lo cual puede incidir en que el CII sea mínimo.

Los capítulos que presentaron índice GL altos en promedio, fueron el de perlas finas o cultivadas (14); productos de las industrias alimentarias y bebidas (04); calzado y sombreros (12); objetos de arte o colección (21) y material de transporte (17). De estos, únicamente el capítulo productos de las industrias alimentarias y bebidas (04) y calzado y sombreros (12) tuvieron una participación relativamente alta (13.63% y 1.58% respectivamente) en el comercio exterior (ver cuadro 22).

CUADRO 22

**COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE GUATEMALA CON NICARAGUA
PONDERACIÓN DE CADA SECTOR EN EL COMERCIO TOTAL E ÍNDICE GRUBEL-LLOYD
CIFRAS EN PORCENTAJES
PROMEDIO AÑOS 1994-2003**

CLASIFICACIÓN SAC	CT	GL
ÍNDICE TOTAL	100.00	2.83
06 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	25.66	2.19
15 - METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS	14.56	1.24
04 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS	13.63	6.77
07 - PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	8.24	2.20
16 - MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN	6.14	5.71
13 - MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA	4.37	1.63
01 - ANIMALES VIVOS Y ESPECIES DEL REINO ANIMAL	4.28	2.03
02 - PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	3.80	2.30
11 - MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	3.76	2.03
03 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO	3.23	0.26
05 - PRODUCTOS MINERALES	2.88	0.66
10 - PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL O CARTÓN	2.78	3.06
20 - MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	2.40	1.46
12 - CALZADO, SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS	1.58	6.48
17 - MATERIAL DE TRANSPORTE	1.11	5.93
08 - PIELS, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS;	0.98	0.90
09 - MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS;	0.47	4.50
18 - INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA,	0.08	5.80
14 - PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS	0.03	7.50
19 - ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	0.01	0.00
21 - OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	0.00	6.63

FUENTE: Cálculos propios con base en información del Banco de Guatemala

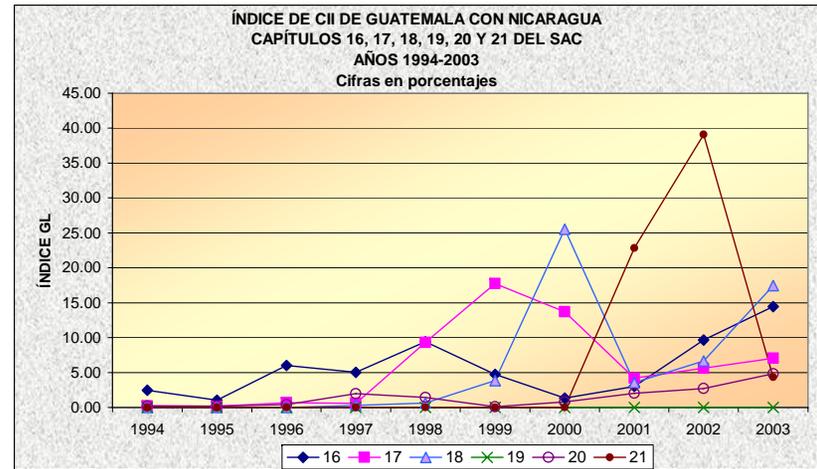
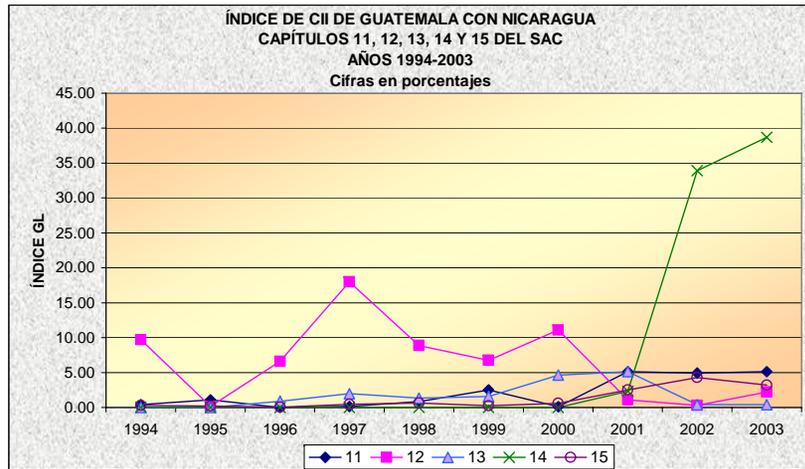
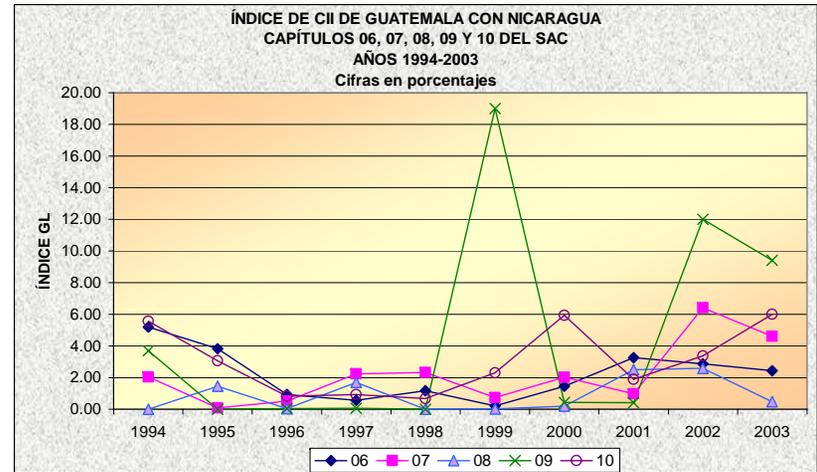
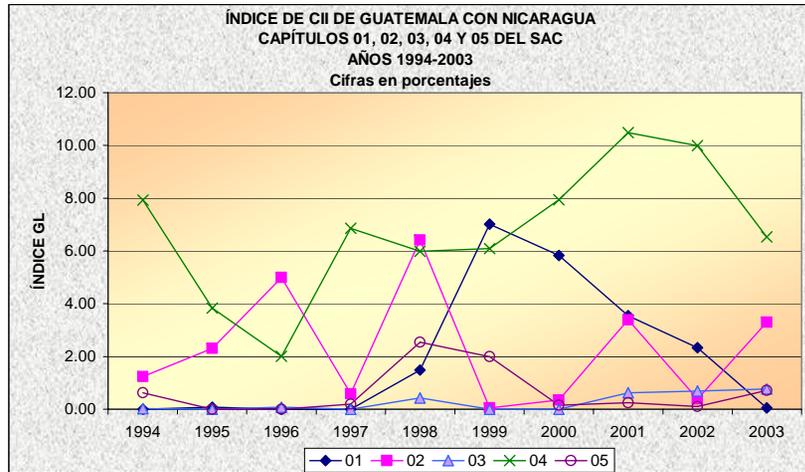
NOTA: GL se refiere al índice Grubel-Lloyd y C.T. se refiere a la ponderación con respecto al comercio total

El capítulo perlas finas o cultivadas (14) presentó, en promedio, el índice GL más alto con 7.50%, pero representó únicamente el 0.03% del total del comercio con Nicaragua. Esto se debió a que en 2002 y 2003 obtuvo un índice GL muy alto (33.93% y 38.69% respectivamente), en comparación al de los años anteriores que el índice GL fue de cero, lo cual hizo que el promedio se incrementara (ver cuadro 22).

Debido a que la mayor parte de los capítulos presentaron un índice GL bajos, y que los que presentaron índices GL altos tuvieron una participación muy pequeña en el comercio total, se puede caracterizar el comercio exterior con Nicaragua como un comercio intraindustrial casi inexistente. En la gráfica 7 se puede apreciar que los índices de CII de los diferentes capítulos del SAC muestran un comportamiento muy volátil.

GRÁFICA 7

**ÍNDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE GUATEMALA CON NICARAGUA
CALCULADO A NIVEL DE INCISOS (OCHO DIGITOS) DEL SAC
CIFRAS EN PORCENTAJES
AÑOS 1994-2003**



VI.2.4. El comercio intraindustrial de Guatemala con Costa Rica

El comercio intraindustrial de Guatemala con Costa Rica ha tenido un leve aumento, ya que en 1994 el índice Grubel-Lloyd (GL) fue de 17.40% y en 2003 de 21.13%, dando como promedio durante el periodo 1994-2003 un índice GL de 20.66%. El año en el que el índice GL fue más alto fue en 2000 (ver gráfica 4).

El comercio intraindustrial con Costa Rica presentó la misma característica que el de El Salvador, ya que el capítulo con más alto índice GL también representó en promedio la ponderación más importante en el comercio exterior. En efecto, el capítulo productos de las industrias químicas (06) obtuvo un índice GL de 40.70% y representó el 23.26% del total del comercio (ver cuadro 23).

CUADRO 23
COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE GUATEMALA CON COSTA RICA
PONDERACIÓN DE CADA SECTOR EN EL COMERCIO TOTAL E ÍNDICE GRUBEL-LLOYD
CIFRAS EN PORCENTAJES
PROMEDIO AÑOS 1994-2003

CLASIFICACIÓN SAC	CT	GL
ÍNDICE TOTAL	100.00	20.66
06 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS	23.26	40.70
04 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS; LIQUIDOS ALCOHOLICOS	21.62	9.62
07 - PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	11.43	32.15
16 - MÁQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN	9.53	12.65
10 - PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL O CARTÓN	6.32	20.82
15 - METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS	6.04	7.78
11 - MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	5.77	12.78
13 - MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRÁGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA	3.27	27.11
01 - ANIMALES VIVOS Y ESPECIES DEL REINO ANIMAL	2.77	5.87
12 - CALZADO, SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LÁTIGOS	2.16	16.08
02 - PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	2.05	4.22
20 - MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS	1.45	13.18
09 - MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS;	1.26	2.05
05 - PRODUCTOS MINERALES	0.89	2.91
08 - PIELS, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS;	0.82	2.20
03 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO	0.74	10.65
17 - MATERIAL DE TRANSPORTE	0.39	13.10
18 - INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA,	0.14	15.56
14 - PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS	0.07	8.25
19 - ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS	0.02	0.00
21 - OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGUEDADES	0.00	24.73

FUENTE: Cálculos propios con base en información del Banco de Guatemala

NOTA: GL se refiere al índice Grubel-Lloyd y C.T. se refiere a la ponderación con respecto al comercio total

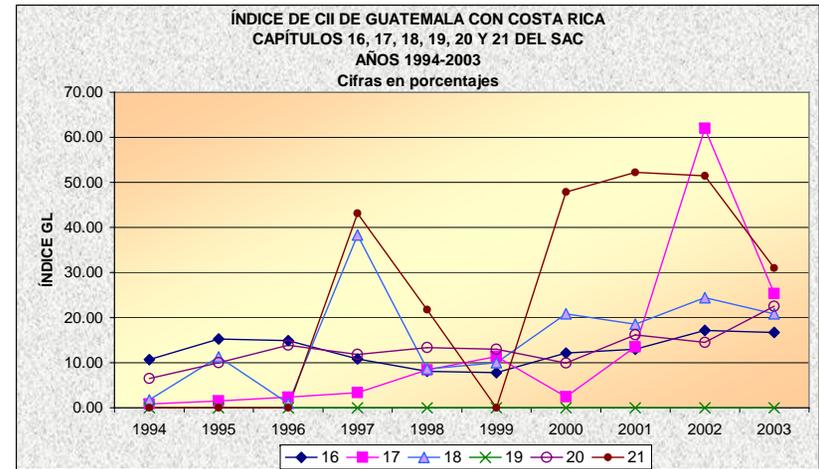
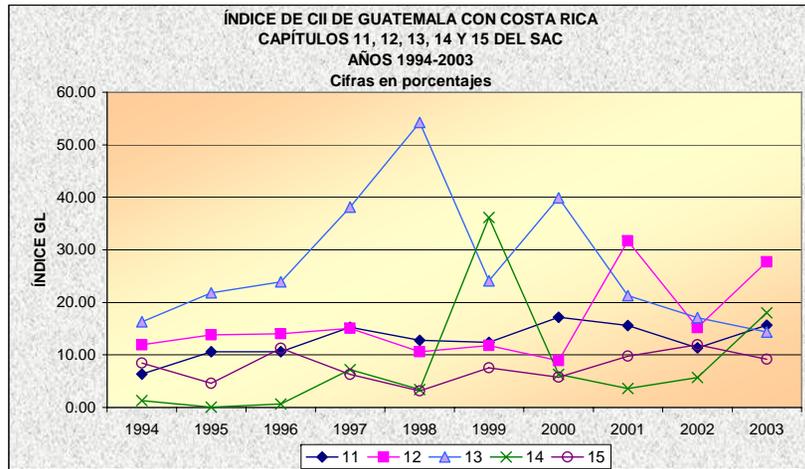
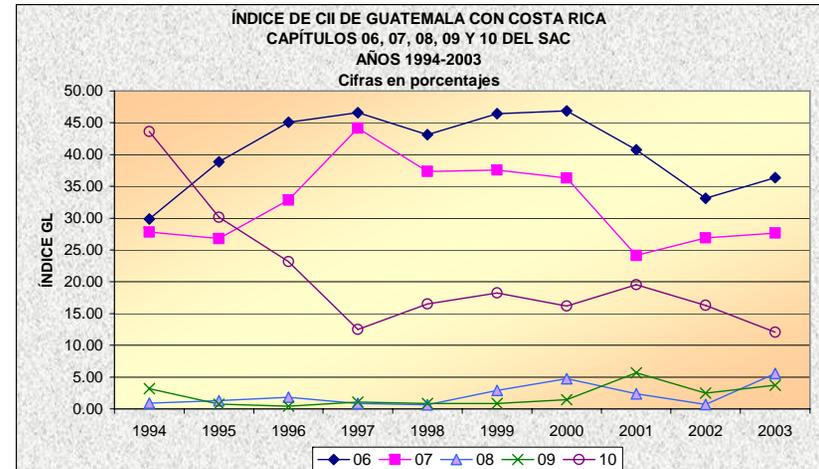
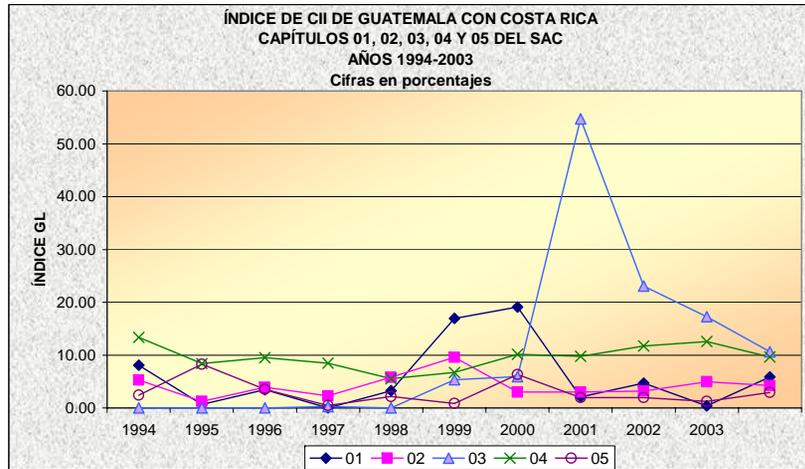
De este modo, los capítulos con índices más altos de GL fueron, en orden de magnitud, productos de las industrias químicas (06); plástico y caucho (07); manufacturas de piedra, yeso, cemento (13); objetos de arte o colección (21); y pasta de madera, papel o cartón (10), significando en conjunto el 44.28% del total del comercio. El capítulo objetos de arte o colección (21) obtuvo un índice GL alto (24.73%), pero prácticamente no tuvo ninguna relevancia en el comercio total.

La tendencia de los capítulos productos de las industrias químicas (06) y plástico y caucho (07) fue un aumento de 1994 hasta 1997, para luego mantenerse constantes y decrecer en el 2001 y 2002. El capítulo manufacturas de piedra, yeso, cemento (13) obtuvo el índice GL más alto en 1998 con 54.22% (ver gráfica 8). El capítulo pasta de madera, papel o cartón (10) presentó la característica de comenzar con un índice GL muy alto (43.61%) y que fue disminuyendo a través del tiempo, hasta llegar a alcanzar un índice GL de 12.09% en 2003 (ver gráfica 8). El capítulo objetos de arte o colección (21) obtuvo en promedio un índice GL alto como consecuencia de que en 1997, 2000, 2001 y 2002 alcanzó niveles altos de CII (índices de 43.14%, 47.85%, 52.23% y 51.42% respectivamente). Para un mejor detalle de todos los capítulos ver anexos.

A manera de resumen, se presenta en el cuadro 24 los diferentes índices GL para todos los países centroamericanos y agrupados por los 21 capítulos del SAC.

GRÁFICA 8

**ÍNDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE GUATEMALA CON COSTA RICA
CALCULADO A NIVEL DE INCISOS (OCHO DIGITOS) DEL SAC
CIFRAS EN PORCENTAJES
AÑOS 1994-2003**



CUADRO 24

**ÍNDICE DE COMERCIO INTRAININDUSTRIAL DE GUATEMALA CON CENTROAMÉRICA POR SECTORES
CALCULADO A NIVEL DE INCISOS (OCHO DIGITOS) DEL SAC
CIFRAS EN PORCENTAJES
AÑOS 1994-2003**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	PROMEDIO 1994-2003
INDICE TOTAL											
Centroamérica	28.16	27.77	28.88	31.96	32.79	30.87	33.21	33.86	37.43	36.67	32.16
El Salvador	21.46	23.82	25.60	27.81	26.77	25.38	24.56	25.67	27.79	27.76	25.66
Honduras	14.74	12.99	15.11	16.55	15.37	14.17	12.45	11.76	14.63	16.25	14.40
Nicaragua	2.99	1.86	1.37	2.00	2.65	2.15	2.79	3.88	4.55	4.09	2.83
Costa Rica	17.40	19.05	22.07	22.09	19.21	21.91	23.20	20.54	19.93	21.13	20.66
01 - ANIMALES VIVOS Y ESPECIES DEL REINO ANIMAL											
Centroamérica	22.50	24.74	36.60	21.85	27.59	35.10	26.64	18.54	17.70	15.61	24.69
El Salvador	19.48	15.40	20.42	16.32	15.29	14.03	4.74	1.68	9.94	9.32	12.66
Honduras	1.18	0.00	0.00	28.62	24.82	39.36	26.36	12.42	28.39	4.51	16.57
Nicaragua	0.00	0.08	0.01	0.00	1.48	7.02	5.83	3.55	2.33	0.05	2.03
Costa Rica	8.10	0.68	3.45	0.00	3.24	16.97	19.10	2.09	4.69	0.37	5.87
02 - PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL											
Centroamérica	11.16	4.78	10.68	4.77	11.10	4.37	9.95	14.98	18.95	25.27	11.60
El Salvador	6.53	2.22	10.22	2.68	2.49	1.93	6.83	7.14	8.45	20.81	6.93
Honduras	20.55	4.98	2.03	4.35	4.86	5.24	7.18	4.65	1.88	3.23	5.89
Nicaragua	1.23	2.30	5.00	0.58	6.42	0.06	0.35	3.39	0.40	3.30	2.30
Costa Rica	5.27	1.22	3.94	2.28	5.78	9.59	2.99	2.99	3.18	4.92	4.22
03 - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO											
Centroamérica	26.91	28.35	38.25	46.78	39.92	27.58	38.38	48.85	47.39	33.99	37.64
El Salvador	36.57	39.52	37.60	40.30	37.63	17.71	22.63	31.41	26.15	14.64	30.42
Honduras	1.52	0.22	3.16	16.96	5.26	0.64	8.04	0.22	5.04	2.19	4.32
Nicaragua	0.02	0.00	0.08	0.00	0.43	0.00	0.00	0.62	0.69	0.77	0.26
Costa Rica	0.00	0.00	0.00	0.23	0.00	5.32	5.91	54.73	23.08	17.23	10.65
04 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS											
Centroamérica	37.92	40.92	39.49	38.27	37.83	35.24	38.08	40.26	40.50	42.25	39.08
El Salvador	28.85	37.00	37.37	35.31	27.96	32.75	31.28	32.15	33.80	34.53	33.10
Honduras	16.10	13.18	15.92	12.69	13.65	14.97	10.59	19.83	23.26	18.91	15.91
Nicaragua	7.93	3.83	2.01	6.86	3.99	6.08	7.95	10.48	10.00	6.53	6.77
Costa Rica	13.33	8.42	9.50	8.46	5.53	6.70	10.14	9.75	11.71	12.60	9.62
05 - PRODUCTOS MINERALES											
Centroamérica	32.09	30.37	35.54	8.84	10.19	2.86	6.98	2.85	43.29	27.65	20.07
El Salvador	45.09	45.33	33.53	7.43	8.81	1.14	1.08	0.82	38.02	20.09	20.14
Honduras	3.23	3.36	3.39	25.38	20.41	5.97	35.86	8.21	3.36	1.26	11.04
Nicaragua	0.63	0.00	0.00	0.20	2.54	2.00	0.16	0.24	0.11	0.72	0.66
Costa Rica	2.42	8.30	3.53	0.45	2.17	0.84	6.29	1.96	1.95	1.23	2.91
06 - PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS											
Centroamérica	36.51	34.09	32.76	45.53	47.02	46.56	46.41	43.74	43.26	43.65	41.95
El Salvador	36.44	31.42	28.82	44.82	52.65	51.79	47.51	47.60	35.22	34.69	41.08
Honduras	22.72	20.57	23.56	25.04	20.77	19.53	12.34	17.70	8.43	13.41	17.45
Nicaragua	5.20	3.82	0.93	0.55	1.17	0.22	1.45	3.26	2.86	2.44	2.19
Costa Rica	29.85	38.87	45.10	46.57	43.11	46.40	46.84	40.74	33.12	36.38	40.70
07 - PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS											
Centroamérica	34.20	28.23	27.05	37.64	47.04	40.95	45.66	40.85	44.86	43.07	38.95
El Salvador	18.98	18.18	21.60	33.71	34.46	29.58	35.53	35.82	37.01	33.32	29.82
Honduras	10.37	14.22	12.20	14.41	34.74	22.71	17.16	14.01	14.39	13.64	16.79
Nicaragua	2.04	0.09	0.93	2.24	2.33	0.74	2.02	0.97	6.41	4.61	2.20
Costa Rica	27.82	26.80	32.82	44.16	37.36	37.55	36.30	24.15	26.87	27.64	32.15
08 - PIELS, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS;											
Centroamérica	10.82	31.65	24.68	22.58	20.74	25.17	14.54	18.37	25.88	24.25	21.87
El Salvador	12.00	19.71	11.44	28.79	12.27	11.23	9.71	10.48	16.51	20.38	15.25
Honduras	2.90	29.67	14.37	22.08	35.60	8.59	1.00	8.56	10.89	7.17	14.08
Nicaragua	0.00	1.46	0.05	1.71	0.00	0.03	0.19	2.50	2.58	0.48	0.90
Costa Rica	0.93	1.28	1.81	0.88	0.64	2.95	4.79	2.40	0.72	5.60	2.20
09 - MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS;											
Centroamérica	5.41	5.94	7.70	7.66	7.39	8.90	21.39	17.96	34.36	36.57	15.33
El Salvador	1.31	0.81	1.40	0.49	0.79	1.72	4.37	2.58	4.24	7.92	2.56
Honduras	3.83	13.05	5.06	18.35	12.73	9.56	24.35	25.70	13.17	8.76	13.46
Nicaragua	3.70	0.00	0.05	0.05	0.00	19.00	0.43	0.41	12.00	9.41	4.50
Costa Rica	3.19	0.76	0.41	1.06	0.85	0.87	1.46	5.66	2.50	3.72	2.05
10 - PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL O CARTÓN											
Centroamérica	39.65	55.45	56.99	52.16	39.73	41.97	44.05	52.50	52.89	51.68	48.71
El Salvador	28.41	46.20	45.90	46.29	35.32	35.92	32.09	28.98	27.03	32.44	35.86
Honduras	34.93	30.96	49.59	49.42	29.78	19.18	31.68	16.25	27.00	40.00	32.88
Nicaragua	5.57	3.06	0.83	0.93	0.68	2.30	5.99	1.90	3.37	5.99	3.06
Costa Rica	43.61	30.14	23.16	12.49	16.51	18.22	16.20	19.53	16.26	12.09	20.82

CUADRO 24 (continuación)

ÍNDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE GUATEMALA CON CENTROAMÉRICA POR SECTORES
CALCULADO A NIVEL DE INCISOS (OCHO DIGITOS) DEL SAC
CIFRAS EN PORCENTAJES
AÑOS 1994-2003

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	PROMEDIO 1994-2003
11 - MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS											
Centroamérica	16.34	17.62	15.74	18.59	18.23	18.15	23.97	26.19	30.67	32.10	21.76
El Salvador	14.34	13.96	14.78	16.44	13.15	13.49	15.27	18.45	24.16	25.10	16.91
Honduras	5.78	9.13	4.86	7.46	8.10	7.28	11.10	10.13	24.21	23.66	11.17
Nicaragua	0.37	1.11	0.00	0.14	0.83	2.52	0.11	5.13	4.95	5.13	2.03
Costa Rica	6.37	10.62	10.62	15.28	12.74	12.39	17.16	15.59	11.35	15.62	12.78
12 - CALZADO, SOMBREROS Y DEMÁS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LÁTIGOS											
Centroamérica	34.21	33.71	35.10	44.25	36.50	31.54	33.55	35.46	37.72	50.03	37.21
El Salvador	23.81	26.28	36.01	38.50	32.49	37.57	32.57	31.63	46.40	53.67	35.89
Honduras	47.58	67.63	32.74	46.59	47.41	34.53	44.93	31.82	30.36	35.62	41.92
Nicaragua	9.73	0.16	6.58	17.97	8.86	6.77	11.11	1.08	0.29	2.20	6.48
Costa Rica	11.95	13.81	13.99	15.05	10.64	11.81	8.89	31.70	15.20	27.72	16.08
13 - MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA											
Centroamérica	17.31	12.06	9.42	14.69	15.73	8.41	26.49	31.87	34.20	23.71	19.39
El Salvador	2.60	1.36	1.37	2.18	8.15	3.24	1.98	3.37	3.22	4.41	3.19
Honduras	0.56	1.92	2.25	3.05	2.86	1.28	0.98	1.45	2.78	0.93	1.80
Nicaragua	0.00	0.00	0.90	1.99	1.32	1.58	4.61	5.14	0.40	0.38	1.63
Costa Rica	16.30	21.83	23.93	38.13	54.22	24.09	39.89	21.31	17.12	14.32	27.11
14 - PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS											
Centroamérica	4.26	10.02	9.20	10.03	7.04	2.42	6.32	6.20	16.23	25.27	9.70
El Salvador	2.35	1.07	1.05	2.49	0.99	1.60	6.39	3.05	8.99	20.50	4.85
Honduras	6.53	25.80	22.17	7.16	1.47	1.06	6.46	9.78	21.31	17.36	11.91
Nicaragua	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.34	33.93	38.69	7.50
Costa Rica	1.30	0.08	0.65	7.21	3.42	36.18	6.31	3.59	6.69	18.03	8.25
15 - METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS											
Centroamérica	16.06	13.89	20.11	22.76	23.28	24.17	23.26	22.64	26.14	21.12	21.34
El Salvador	8.69	12.35	18.63	23.62	18.01	18.68	16.35	16.73	20.26	17.89	17.12
Honduras	3.95	2.51	3.31	3.40	6.67	7.29	9.57	12.39	18.60	17.18	8.39
Nicaragua	0.31	0.17	0.05	0.42	0.65	0.24	0.58	2.50	4.30	3.18	1.24
Costa Rica	8.44	4.57	11.26	6.26	3.15	7.51	5.77	9.78	11.94	9.15	7.78
16 - MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN											
Centroamérica	12.14	8.01	12.31	13.18	15.63	12.61	17.06	15.62	23.02	26.24	15.57
El Salvador	1.57	1.71	3.30	6.29	3.97	5.17	8.00	9.34	19.62	23.26	8.22
Honduras	2.20	1.36	1.15	2.80	3.13	6.14	3.39	4.11	4.62	6.64	3.55
Nicaragua	2.48	1.06	6.01	5.01	9.42	4.74	1.32	3.02	9.65	14.42	5.71
Costa Rica	10.66	15.29	14.88	10.83	8.12	7.77	12.12	12.96	17.16	16.69	12.65
17 - MATERIAL DE TRANSPORTE											
Centroamérica	6.62	6.70	9.32	13.86	11.93	14.22	22.82	26.87	35.69	41.36	18.94
El Salvador	7.98	7.40	6.11	9.13	12.72	19.94	16.66	22.78	31.80	33.60	16.81
Honduras	0.94	1.70	17.37	2.42	1.13	3.58	10.78	21.59	23.23	26.06	10.88
Nicaragua	0.24	0.16	0.70	0.60	0.51	17.73	13.69	4.21	5.61	7.07	5.93
Costa Rica	0.81	1.50	2.36	3.34	8.36	11.37	2.41	13.48	61.98	25.37	13.10
18 - INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA,											
Centroamérica	7.13	30.65	20.77	32.60	18.22	24.84	35.03	43.69	35.63	46.14	29.47
El Salvador	8.04	12.55	20.70	34.27	6.40	13.68	21.13	25.39	24.89	26.80	19.39
Honduras	0.00	3.48	15.28	11.51	4.74	4.27	14.32	7.17	7.89	14.57	8.32
Nicaragua	0.00	0.00	0.00	0.31	0.66	3.84	25.53	3.56	6.63	17.44	5.80
Costa Rica	1.73	11.27	1.01	38.34	8.64	9.98	20.81	18.56	24.42	20.84	15.56
19 - ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS											
Centroamérica	4.32	0.00	1.43	0.18	0.00	0.18	2.08	0.00	0.00	0.00	0.82
El Salvador	12.66	0.00	30.51	0.00	0.00	2.99	0.00	0.00	0.00	0.00	4.62
Honduras	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Nicaragua	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costa Rica	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
20 - MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS											
Centroamérica	30.10	23.75	25.87	29.75	30.35	28.12	28.40	30.31	31.95	29.42	28.80
El Salvador	17.71	17.08	20.78	29.80	19.44	19.26	25.55	28.67	30.67	29.12	23.91
Honduras	9.59	10.03	19.51	10.10	8.27	4.77	4.60	12.37	9.91	10.37	9.85
Nicaragua	0.17	0.20	0.41	1.97	1.44	0.08	0.77	2.00	2.71	4.85	1.46
Costa Rica	6.53	9.99	13.88	11.87	13.37	12.95	9.95	16.17	14.54	22.54	13.18
21 - OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGÜEDADES											
Centroamérica	1.18	0.78	2.49	17.23	2.59	3.18	22.15	35.20	53.98	34.44	17.32
El Salvador	0.38	0.57	0.04	0.00	0.00	0.00	0.00	29.03	47.10	62.76	13.99
Honduras	10.58	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	35.64	15.84	41.67	10.37
Nicaragua	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	22.84	39.06	4.35	6.63
Costa Rica	0.00	0.00	0.00	43.14	21.72	0.00	47.85	52.23	51.42	30.96	24.73

FUENTE: Cálculos propios con base en información del Banco de Guatemala

VI.3. Clasificación del comercio de Guatemala con Centroamérica en horizontal y vertical

En este estudio, se procedió a calcular el indicador de valores unitarios con Centroamérica en forma conjunta y también con cada país en forma separada. Este indicador se obtuvo dividiendo los datos del valor de las exportaciones e importaciones en US dólares entre los datos del volumen medido en kilos, y con un $\alpha = 15\%$. Se utilizaron los datos en kilos, por ser la unidad de medida que predominaba en los capítulos del SAC.

En el siguiente cuadro se presentan los resultados obtenidos con Centroamérica en su conjunto, separando el comercio en vertical de baja calidad (CVBC), en horizontal (CH), en vertical de alta calidad (CVAC); además se incluyen los diferentes capítulos pertenecientes a cada clasificación (CAP. SAC) y la ponderación que representan del total (% del Com.).

CUADRO 25
CLASIFICACIÓN DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE GUATEMALA
CON CENTROAMÉRICA
AÑOS 1994-2003
CIFRAS EN PORCENTAJES

	CENTROAMÉRICA		
	CVBC	CH	CVAC
1994 CAP. SAC 16, 07, 08, 15, 10, 09, 02, 05 y 19	17, 04, 06, 20, 12 y 11	14, 18, 01, 03, 13 y 21	
% del Com.	38.13	53.59	8.28
1995 CAP. SAC 10, 14, 17, 08, 09, 05, 02 y 21	01, 20, 04, 15, 16 y 07	18, 13, 06, 03, 11 y 12	
% del Com.	15.87	45.21	38.92
1996 CAP. SAC 17, 09, 05, 19, 02 y 14	06, 04, 07, 18, 20, 16 y 10	21, 13, 08, 15, 01, 12, 03 y 11	
% del Com.	9.45	61.33	29.22
1997 CAP. SAC 09, 10, 21, 19 y 05	12, 06, 04, 17, 07, 11, 02, 03, 20, 08, 16	18, 13, 14, 15 y 01	
% del Com.	10.97	72.55	16.48
1998 CAP. SAC 02, 08, 17, 21, 09, 10, 05 y 19	04, 01, 16, 20, 03, 06, 07 y 15	14, 13, 18, 12 y 11	
% del Com.	15.48	72.34	12.18
1999 CAP. SAC 17, 06, 09, 15, 10, 02, 05, 21 y 19	20, 16, 04, 12, 07 y 03	14, 13, 08, 01, 11 y 18	
% del Com.	50.37	37.96	11.67
2000 CAP. SAC 12, 07, 20, 06, 18, 09, 10, 17, 02, 05, 21, 19	04, 16, 13, 08, 11, 03	14, 15, 01	
% del Com.	49.48	36.06	14.46
2001 CAP. SAC 12, 18, 09, 10, 02, 14 y 19	03, 11, 07 y 05	21, 01, 15 y 13	
% del Com.	64.86	16.91	18.23
2002 CAP. SAC 08, 04, 18, 12, 21, 14 y 19	01, 11, 03, 09, 05, 17, 10	15	
% del Com.	68.93	20.67	10.41
2003 CAP. SAC 10, 02, 06, 04, 08, 18, 12, 21 y 19	03, 05, 13, 09, 14, 17, 11, 07 y 16	01, 15 y 20	
% del Com.	54.93	29.76	15.31

Fuente: Cálculos propios con base en información del Banco de Guatemala

De los años de 1994 a 1998 el comercio con Centroamérica se caracteriza por ser del tipo horizontal, es decir que los productos que se intercambiaron fueron de la misma calidad. De 1999 a 2003 el comercio cambió al tipo vertical, es decir que la mayor parte de los productos intercambiados fueron de diferente calidad, principalmente de una calidad menor. Lo que determinó este cambio del tipo de comercio se debió al capítulo 06 “Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas” y al capítulo 04 “Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos”, los cuales además de tener un índice GL alto, también tienen una participación muy alta en el comercio.

El predominio en una primera etapa del comercio en horizontal para luego convertirse en vertical, y principalmente vertical de baja calidad, evidencia el modo en que los precios de exportación de Guatemala han ido disminuyendo, pasando de ser superiores en los primeros años hasta el punto de ser inferiores en comparación a los precios de Centroamérica en general. Sin embargo, estos resultados varían al hacer la comparación con cada país centroamericano. En efecto, en el intercambio con los cuatro países predominó el comercio vertical, con la diferencia de que en el comercio con El Salvador y con Costa Rica prevaleció el comercio vertical de baja calidad, mientras que con el de Honduras y Nicaragua predominó el comercio vertical de alta calidad. Otra diferencia relevante estriba en que con El Salvador y con Costa Rica se presentaron datos relativamente más altos de comercio horizontal en comparación al comercio con Honduras y Nicaragua.

Lo anterior podría ser un indicador de que los productos que se comercian con El Salvador y con Costa Rica compiten al tener precios similares o inferiores, y por ende de una calidad similar o inferior, mientras que los productos que se comercian con Honduras y Nicaragua compiten por ser de una calidad superior al presentar precios más altos .

Los capítulos clasificados por país en los tres diferentes tipos de comercio (vertical de baja calidad, horizontal y vertical de alta calidad), así como la evolución de esta clasificación se presenta en el siguiente cuadro.

CUADRO 26

CLASIFICACIÓN DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE GUATEMALA POR PAÍS CENTROAMERICANO AÑOS 1994-2003 CIFRAS EN PORCENTAJES

	EL SALVADOR			HONDURAS		
	CVBC	CH	CVAC	CVBC	CH	CVAC
1994 CAP. SAC	11, 07, 15, 10, 08, 02, 09, 01, 05, 21 y 19	03, 06, 12 y 16	14, 13, 18, 04, 17 y 20	17, 11, 04, 12, 01 y 19	09 y 20	08, 21, 13, 14, 18, 02, 03, 15, 05, 06, 07, 10 y 16
% del Com.	47.28	28.48	24.23	30.23	2.60	67.17
1995 CAP. SAC	07, 10, 01, 08, 09, 05, 21, 02 y 19	12, 20, 11, 16 y 15	18, 14, 13, 06, 17, 04 y 03	17, 12, 04 y 21	20, 18, 01 y 11	13, 14, 05, 06, 08, 03, 02, 10, 09, 16, 15 y 07
% del Com.	25.55	33.71	40.75	20.37	7.69	71.94
1996 CAP. SAC	17, 10, 18, 21, 01, 09, 05, 02, 19 y 14	03, 12, 15, 20, 16, 07 y 11	13, 08, 06 y 04	11 y 20	01, 04 y 17	08, 18, 13, 15, 05, 02, 14, 10, 12, 09, 03, 16, 07 y 06
% del Com.	20.74	40.95	38.31	9.19	20.35	70.45
1997 CAP. SAC	11, 09, 16, 01, 14, 08, 02, 17, 10, 05, 19 y 21	06, 18, 15, 07, 03 y 12	13, 04, 20	01 y 20	0.00	08, 14, 18, 13, 21, 09, 15, 02, 16, 12, 17, 10, 05, 07, 11, 03, 04 y 06
% del Com.	38.19	40.91	20.90	3.90	0.00	96.10
1998 CAP. SAC	17, 15, 10, 01, 08, 02, 09, 05, 21 y 14	11, 12, 16, 07, 03, 18 y 06	13, 04 y 20	05, 17 y 20	01, 03, 06 y 07	14, 13, 18, 12, 08, 09, 02, 16, 10, 21, 15, 11 y 04
% del Com.	33.99	43.87	22.14	4.29	36.82	58.89
1999 CAP. SAC	06, 15, 03, 19, 10, 01, 09, 02 y 05	11, 12, 17 y 16	18, 14, 13, 20, 08, 04 y 07	15, 06, 02, 20, y 05	17 y 07	14, 08, 13, 18, 09, 10, 16, 11, 04, 03, 01 y 12
% del Com.	58.87	14.30	26.83	52.05	6.56	41.39
2000 CAP. SAC	16, 12, 08, 06, 03, 17, 01, 10, 02, 09, 21 y 05	19, 04, 07, 18, 11 y 20	14, 13 y 15	17, 20, 05, 02, 14 y 21	11, 01, 18, 06 y 07	13, 04, 16, 10, 08, 15, 03, 09 y 12
% del Com.	52.23	32.27	15.50	10.49	39.01	50.50
2001 CAP. SAC	18, 03, 05, 12, 01, 04, 16, 21, 08, 16, 10, 14, 09 y 02	15, 17, 20 y 11	13 y 07	02, 21, 05, 17, 20 y 14	07 y 11	08, 09, 13, 01, 15, 10, 18, 16, 03, 06, 12 y 04
% del Com.	66.74	23.86	9.40	8.81	8.90	82.29
2002 CAP. SAC	07, 06, 01, 10, 16, 13, 12, 02, 04, 09, 08, 21, 05 y 14	15, 17, 20 y 03	18, 11	17, 21, 18, 14, 20, 10, 16, 15, 06, 09, 07, 05 y 11	04 y 12	08, 13, 01, 02 y 03
% del Com.	75.57	18.68	5.75	72.74	17.88	9.38
2003 CAP. SAC	18, 06, 02, 04, 10, 12, 09, 08, 21 y 05	07, 03, 17, 15, 01 y 16	13, 14, 11 y 20	12, 04, 11, 20, 21 y 14	07 y 09	13, 08, 10, 15, 03, 18, 02, 05, 16, 01, 06 y 17
% del Com.	56.99	33.06	9.95	27.62	8.16	64.22

	NICARAGUA			COSTA RICA		
	CVBC	CH	CVAC	CVBC	CH	CVAC
1994 CAP. SAC	03, 13, 20, 02 y 12	06	01, 08, 15, 11, 10, 05, 19, 17, 01, 04 y 16	17, 02, 07, 06 y 05	16, 15, 10, 13 y 20	09, 01, 18, 14, 03, 11, 12, 08 y 04
% del Com.	17.58	26.46	55.96	34.94	24.24	40.82
1995 CAP. SAC	10, 17, 20, 13, 12, 01 y 02	0.00	15, 06, 09, 11, 16, 08, 07, 05, 04 y 18	20, 07, 06, 10, 17, 08, 02, 05 y 14	13, 12, 04 y 16	18, 01, 03, 09, 15 y 11
% del Com.	17.19	0.00	82.81	46.26	33.23	20.51
1996 CAP. SAC	12, 13, 03, 02 y 18	17, 08 y 05	15, 07, 01, 09, 10, 06, 11, 20, 04 y 16	16, 20, 04, 13, 07, 02, 10, 06 y 05	09, 17 y 12	15, 18, 14, 01, 08, 11 y 03
% del Com.	17.93	4.42	77.64	78.90	4.74	16.36
1997 CAP. SAC	20, 12, 02, 05, 21 y 19	13 y 16	15, 10, 17, 06, 03, 07, 18, 11, 09, 08, 01 y 04	07, 04, 20, 10, 06, 02, 14 y 05	08, 16, 12, 11, 03 y 13	21, 18, 01, 15, 09 y 17
% del Com.	8.38	9.92	81.70	66.08	24.34	9.58
1998 CAP. SAC	13, 20, 16, 10, 04, 01, 02, 12, 17, 05, 18 y 21	0.00	15, 08, 11, 03, 09, 06 y 07	07, 06, 02, 14, 10 y 05	15, 12, 13, 04 y 20	18, 01, 08, 11, 09, 03, 17, 21 y 16
% del Com.	42.98	0.00	57.02	39.27	37.29	23.45
1999 CAP. SAC	20, 13, 10, 17, 02, 12, 04, 05 y 18	0.00	15, 07, 08, 06, 11, 16, 01 y 09	13, 14, 07, 15, 12, 17, 10, 06, 02 y 05	04	09, 08, 01, 21, 11, 03, 18, 16 y 20
% del Com.	36.77	0.00	63.23	55.33	23.74	20.92
2000 CAP. SAC	01, 12, 17, 02, 04, 13, 18, 20, 05 y 19	0.00	09, 15, 08, 07, 06, 11, 10 y 16	20, 12, 07, 02, 18, 10, 06, 21, 17 y 05	03, 13 y 04	09, 01, 14, 11, 15, 08 y 16
% del Com.	38.44	0.00	61.56	47.79	25.34	26.86
2001 CAP. SAC	20, 13, 04, 02, 17, 05, 12, 18, 19 y 14	09 y 01	07, 11, 21, 15, 10, 06, 03, 08 y 16	05, 12, 21, 04, 07, 13, 10, 20, 17, 06, 02, 14	03	01, 11, 18, 09, 15, 08 y 16
% del Com.	32.92	9.76	57.32	72.67	0.79	26.54

FUENTE: Cálculos propios con base en información del Banco de Guatemala

De acuerdo con la literatura consultada, los resultados de los índices de valor unitario pueden ser una guía de la capacidad que tienen las importaciones de perjudicar al mercado interno, o sea los costos de ajuste que provocarían, aspecto que resulta relevante al momento de profundizar la liberalización comercial. Si los resultados de valor unitario indican un comercio intraindustrial vertical de alta calidad, las importaciones sí pueden ser perjudiciales, pero si indican un comercio intraindustrial horizontal o vertical de baja calidad, el impacto de las importaciones no sería tan grande. De acuerdo con ello, y para el caso de Guatemala, el hecho de que el comercio sea principalmente del tipo vertical de baja calidad no perjudicaría grandemente a las industrias nacionales si la integración económica se profundizara, debido a que los precios superiores a los que se están importando los diferentes productos no permitirían una pérdida de mercado asociada a toda competencia ni mucho menos una eliminación completa del sector.

Una vez determinado que el tipo de comercio con Centroamérica se distingue por ser vertical de baja calidad, y que este tipo de comercio no genera altos costos de ajustes, habría que determinar en qué medida los esfuerzos de integración han contribuido a que se profundice el comercio intraindustrial. Este aspecto se trata en los apartados siguientes.

VI.4. Resultados del modelo: Implicaciones de la integración económica centroamericana en el comercio intraindustrial guatemalteco

En el capítulo II se enumeraron los determinantes del comercio intraindustrial. De estos, se seleccionó la variable “costos de transporte” por las razones siguientes:

- El costo de transporte, medido por el kilometraje recorrido, constituye una unidad de medida que es aplicable para todos los países del área centroamericana. La manera en que se obtuvo esta información se detalla más adelante.
- La facilidad de obtener la información para varios puntos geográficos si se conoce la distancia en kilómetros, pudiendo desglosarlo para varios lugares.

El grado de integración económica, medido a través de las barreras arancelarias puede ser un buen indicador, pero no sería aplicable para el caso de Centroamérica, debido a la inexistencia de aranceles para los productos originarios de la región.

Aunque es importante recordar que los determinantes del comercio intraindustrial son varios, para la presente investigación se toma únicamente la variable costos de transporte.

El grado de integración económica se midió a través de los costos de transporte y los trámites aduaneros. La lógica de medirlo a través de los costos de transporte se deriva del hecho de que un mayor nivel de integración económica implicaría menores costos de transporte. Esto se puede atribuir a:

- La reducción de trámites aduaneros para el transporte de mercaderías, haciendo más ágil el traslado de las mismas, y reduciendo así el costo de transporte.
- El mejoramiento de la red vial dentro del área sujeta a integración, como también el mejoramiento de su infraestructura. Esto incide en que las unidades de transporte de mercaderías no sufran daños en su recorrido y que el traslado sea más rápido, haciendo que los costos se reduzcan.
- El aumento de la competencia debido a un mayor número de empresas que pueden prestar el servicio de transporte de mercaderías. El incremento del número de empresas ocurriría derivado de la facilidad de transitar de un país a otro. De este modo, una mayor competencia implicaría que las empresas de transporte sean más eficientes, tratando de reducir sus costos.

Así, una reducción en los costos de transporte, significaría para fines de este estudio, que el nivel de integración económica está profundizándose. Por otro lado, si se observa un aumento en los costos de transporte, esto implicaría que no está dándose avances en la integración económica.

La composición de los costos de transporte, así como la construcción de una serie mensual durante el período de estudio se detalla más adelante. No obstante, vale comentar algunas implicaciones que tiene la integración económica sobre un elemento en particular: el costo por trámites aduaneros. Los costos por trámites aduaneros observarían un comportamiento descendente a medida que los avances de una integración económica sean mayores. Esto debido a los siguientes factores:

- Una mayor integración económica implicaría que los trámites se reduzcan en cantidad y en tiempo, debido a la eliminación de la cantidad de procedimientos, así como a la implementación de sistemas informáticos.
- Una menor demanda de los servicios de trámites aduaneros para este tipo de gestiones, debido a la facilidad y rapidez con que se llevan a cabo. Esto comparándolo con la oferta de esos servicios, implicaría un descenso en el precio por dicho servicio.

El motivo de distinguir los costos por trámites aduaneros del resto de los elementos que componen los costos de transporte se debe a que los efectos que la integración económica tiene sobre aquellos costos son directos. Con esto se trata de explicar que en la evolución de algunos elementos del costo de transporte intervienen los efectos de la inflación (por ejemplo la compra de repuestos) o los efectos del tipo de cambio (por ejemplo la compra de neumáticos importados). Sin embargo, el comportamiento de los costos por trámites aduaneros no están influidos por las dos variables económicas antes mencionadas, sino que, en alguna medida, por los efectos de la integración económica.

Si se denomina “Costos de Transporte en Integración Económica” (CTIE) a la relación de los costos por trámites aduaneros (CTA) con los costos de transporte (CT), se pueden obtener los siguientes resultados:

- $CTIE \downarrow = CTA \downarrow / CT \uparrow$

Esto significa que CTIE tenderá a disminuir si los costos por trámites aduaneros tienden a disminuir en una mayor magnitud en que los costos de transporte aumentan. Este resultado será el mismo si CTA permanece constante.

- $CTIE \downarrow = CTA \uparrow / CT \uparrow$

Esto significa que CTIE tenderá a disminuir si los costos por trámites aduaneros tienden a aumentar en una menor magnitud en que lo hagan los costos de transporte. Este resultado será el mismo si CTA permanece constante.

- $CTIE \downarrow = CTA \downarrow / CT \downarrow$

Esto significa que CTIE tenderá a disminuir si los costos por trámites aduaneros tienden a disminuir en una mayor magnitud en que lo hagan los costos de transporte.

- $CTIE \uparrow = CTA \uparrow / CT \downarrow$

Esto significa que CTIE tenderá a aumentar si los costos por trámites aduaneros tienden a aumentar en una mayor magnitud en que los costos de transporte disminuyan. Este resultado será el mismo si CTA permanece constante.

- $CTIE \uparrow = CTA \downarrow / CT \downarrow$

Esto significa que CTIE tenderá a aumentar si los costos por trámites aduaneros tienden a disminuir en una menor magnitud en que lo hagan los costos de transporte.

Este resultado será el mismo si CTA permanece constante.

- $CTIE \uparrow = CTA \uparrow / CT \uparrow$

Esto significa que CTIE tenderá a aumentar si los costos por trámites aduaneros tienden a aumentar en una mayor magnitud en que lo hagan los costos de transporte.

Las relaciones anteriores implican que a mayor nivel de integración económica, los costos de transporte deberán disminuir.

En el capítulo II se hizo referencia que dentro de los determinantes del comercio intraindustrial se encuentran los costos de transporte. Esto implica que una reducción en los costos de transporte influye en que el comercio intraindustrial aumente; por otro lado, si los costos de transporte aumentan, desestimularían el crecimiento del comercio intraindustrial.

Es por ello que se esperaría que la variable CTIE tuviera una relación negativa con los índices de comercio intraindustrial (CII). Por lo tanto, el modelo de regresión por mínimos cuadrados, con el que se trata de demostrar esta relación, quedaría determinado de la siguiente manera:

$$CII = CTIE (-)$$

Donde:

CII = Índices de Comercio Intraindustrial –Variable Dependiente-

CTIE = Costos de Transporte en Integración Económica –Variable Independiente-, que tiene una relación negativa con CII.

De esta forma se han identificado las variables dependiente e independiente en el modelo, así como la relación existente entre ellas. Por lo tanto, en los siguientes apartados se explica la manera en que se construyó la serie mensual de datos para dichas variables.

VI.4.1. Determinación de la variable dependiente

Los índices de comercio intraindustrial (CII) se construyeron con base en las cifras mensuales de comercio exterior publicadas por el Banco de Guatemala. Para tal efecto se utilizó el mismo criterio utilizado en los capítulos IV y V. Es decir, se calculó el índice Grubel-Lloyd, utilizando los datos de comercio exterior según clasificación SAC a un nivel de desagregación de 8 dígitos, con la diferencia en que se hizo en forma mensual desde enero de 1994 hasta diciembre de 2003.

VI.4.2. Determinación de la variable independiente

Como se mencionó anteriormente, la CTIE está conformada por los costos de transporte y por los costos por trámites aduaneros. A continuación se detalla la manera en que se construyeron los datos para estos costos.

VI.4.2.1. Costos de transporte

Para determinar los costos de transporte, se incurrió a información proporcionada por la Federación Centroamericana de Transporte (FECATRANS), y cuya base fue el documento “Costos Operativos del Transporte por Carretera y Tarifas Sugeridas; por kilómetro recorrido y destinos específicos (transporte pesado)” (marzo, 2003). El estudio de los costos y tarifas está basado en la exploración de empresas de transporte que prestan el servicio en el área de Centroamérica y en él se toman en consideración todos los gastos que se efectúan en la región, datos técnicos y contables proporcionados por empresas del transporte, informes de los conductores, informes sobre estudios elaborados por entidades gremiales, informes de visitas a fronteras por dirigentes gremiales y funcionarios públicos en misiones de reconocimiento, diversos informes de estudios elaborados por SIECA y

cotizaciones actualizadas de precios de insumos y servicios que son utilizados en los vehículos de carga.

Para la elaboración de este documento FECATRANS incurrió en datos aportados por empresarios, por lo que en condiciones normales de operación es una fuente confiable de la realidad de los costos actuales. Se tomó como base el uso de un equipo de transporte articulado conformado por un cabezal compuesto de tres ejes, un eje delantero de rueda simple y dos ejes traseros de rueda doble o tandem y un semiremolque de dos ejes o tandem que es halado por el cabezal. Tomando como base el uso de este tipo de vehículo, FECATRANS determinó los costos de operación que debían incluirse (costos de capital de los vehículos, impuestos periódicos directos e indirectos, costos de seguros, depreciaciones, costos de combustibles, lubricantes, accesorios, repuestos, costos de mantenimiento y reparaciones, costos de mano de obra, costos de llantas y neumáticos, costos de predio o terminal, costos de administración, etc.).

Con los costos de operación determinados, se pudo establecer costos por kilómetro recorrido que viene a ser el coeficiente más importante para el cálculo de los costos, lo cual facilita la determinación de las tarifas a cobrar por un servicio de transporte por país de destino al solo multiplicarlo por la distancia entre dos lugares a transitar. También se incorporó el costo que representa el retorno de la unidad de transporte vacío. El costo por kilómetro se determinó sobre la base de empresas afiliadas desde la Ciudad de Guatemala, asimismo las cotizaciones de repuestos y accesorios se hizo en esta ciudad.

A continuación se presenta un resumen de los costos por kilómetro recorrido:

CUADRO 27
COEFICIENTES DE COSTOS DE TRANSPORTE POR KILÓMETRO RECORRIDO
POR VEHÍCULO CARGADO Y VACÍO *
CIFRAS EN US DÓLARES

	CARGADO	VACÍO	TOTAL	T.C. **	TOTAL	%
	(En US Dólares)				(En Quetzales)	
Diesel	0.22585	0.13551	0.36136	7.90582	2.85685	32.22
Lubricantes	0.01326	0.01198	0.02524	7.90582	0.19954	2.25
Llantas y neumáticos	0.08830	0.00386	0.09216	7.90582	0.72860	8.22
Repuestos y accesorios	0.09847	0.02872	0.12719	7.90582	1.00554	11.34
Mano de obra	0.12411	0.03620	0.16031	7.90582	1.26738	14.29
Reparaciones	0.03924	0.01145	0.05069	7.90582	0.40075	4.52
Depreciaciones	0.06049	0.01764	0.07813	7.90582	0.61768	6.97
Seguro de vehículos	0.02351	0.00686	0.03037	7.90582	0.24010	2.71
Gastos de administración	0.15189	0.04430	0.19619	7.90582	1.55104	17.49
Costo total por kilómetro recorrido	0.82512	0.29652	1.12164		8.86748	100.00

* Cálculos sobre la base de recorrido de 3,500 Km. cargado y vacío

** Se refiere al tipo de cambio promedio ponderado de compra y venta para el mes de marzo 2003, según el Banco de Guatemala

Nota: En estos costos no se está incluyendo gastos de carga y descarga.

FUENTE: Federación Centroamericana de Transporte -FECATRANS-

El coeficiente del costo total por kilómetro recorrido de Q8.86748 corresponde al mes de marzo de 2003, fecha en la que FECATRANS elaboró su investigación. Sin embargo, para fines de este estudio, se construyó una serie mensual de dicho coeficiente.

Para la elaboración de la serie mensual del coeficiente del costo total por kilómetro recorrido, con base en la información de la investigación de FECATRANS, se tomó en cuenta que:

- El costo de transporte se hizo con base en empresas guatemaltecas de transporte
- Las cotizaciones de repuestos, accesorios, llantas y neumáticos se hizo en Guatemala
- Y que el estudio del recorrido de una unidad de transporte se hizo partiendo desde Guatemala a los demás países centroamericanos.

Dentro de los elementos que integraron el coeficiente del costo por kilómetro recorrido se puede caracterizar al diesel, lubricantes, llantas, neumáticos, repuestos y accesorios, como elementos cuyos precios son más afectados por el efecto inflacionario. Estos elementos conforman el 54.02% del costo. Por otra parte, la mano de obra, reparaciones, depreciaciones, seguro de vehículos y gastos de administración no son afectados directamente por el efecto inflacionario. Estos elementos suman el 45.98% del costo. Por lo cual, se hizo el supuesto de que el costo por kilómetro recorrido en su totalidad estaría afecto directamente por la inflación de Guatemala. De esta cuenta, se construyó una serie mensual del coeficiente mencionado aplicándole el efecto inflacionario al utilizar la variación intermensual del Índice de Precios al Consumidor (IPC), proporcionado por el Instituto Nacional de Estadística, durante el período de 1994 a 2003.

Es importante tomar en cuenta que dentro del costo por kilómetro recorrido se incluyen artículos importados y que la cotización que hizo FECATRANS comprende precios en dólares. Por lo cual, para considerar el efecto cambiario que inciden en los costos de transporte, se hizo la conversión a quetzales de la serie mensual, antes de aplicarle el efecto inflacionario. Esto se hizo con base en el tipo de cambio promedio ponderado de compra y venta en forma mensual, de acuerdo con el Banco de Guatemala. Con este procedimiento se elaboró la serie mensual del coeficiente del costo por kilómetro recorrido.

Luego, se hizo un promedio de los kilómetros que existen desde la capital de Guatemala a las demás capitales centroamericanas. Se multiplicó la serie mensual del coeficiente del costo por kilómetro recorrido por el anterior promedio de kilómetros, y se logró determinar así finalmente la serie mensual de los costos de transporte en la región centroamericana durante el período de 1994 a 2003. A continuación se muestra el cuadro de los resultados obtenidos:

CUADRO 28

**COSTOS DE TRANSPORTE EN LA REGIÓN CENTROAMERICANA
AÑOS 1994-2003
CIFRAS EN QUETZALES**

FECHA	Costo Transporte por Km. Recorrido	Km promedio	Costo de Transporte promedio	FECHA	Costo Transporte por Km. Recorrido	Km promedio	Costo de Transporte promedio
Ene-94	6.51580	755.25	4,921.06	Ene-99	7.86691	755.25	5,941.48
Feb-94	6.53383	755.25	4,934.68	Feb-99	7.75369	755.25	5,855.97
Mar-94	6.45977	755.25	4,878.74	Mar-99	7.80772	755.25	5,896.78
Abr-94	6.44366	755.25	4,866.57	Abr-99	7.87343	755.25	5,946.41
May-94	6.42393	755.25	4,851.68	May-99	8.10481	755.25	6,121.16
Jun-94	6.39877	755.25	4,832.67	Jun-99	8.15055	755.25	6,155.70
Jul-94	6.26919	755.25	4,734.80	Jul-99	8.21323	755.25	6,203.04
Ago-94	6.32316	755.25	4,775.57	Ago-99	8.55765	755.25	6,463.17
Sep-94	6.45030	755.25	4,871.59	Sep-99	8.66524	755.25	6,544.42
Oct-94	6.38935	755.25	4,825.56	Oct-99	8.72072	755.25	6,586.33
Nov-94	6.41361	755.25	4,843.88	Nov-99	8.68768	755.25	6,561.37
Dic-94	6.32569	755.25	4,777.48	Dic-99	8.56884	755.25	6,471.61
Ene-95	6.45671	755.25	4,876.43	Ene-00	8.77328	755.25	6,626.02
Feb-95	6.38153	755.25	4,819.65	Feb-00	8.64472	755.25	6,528.93
Mar-95	6.33946	755.25	4,787.88	Mar-00	8.58087	755.25	6,480.70
Abr-95	6.33504	755.25	4,784.54	Abr-00	8.72171	755.25	6,587.07
May-95	6.35458	755.25	4,799.30	May-00	8.59521	755.25	6,491.53
Jun-95	6.44080	755.25	4,864.42	Jun-00	8.65132	755.25	6,533.91
Jul-95	6.43078	755.25	4,856.84	Jul-00	8.73164	755.25	6,594.57
Ago-95	6.47907	755.25	4,893.32	Ago-00	8.67798	755.25	6,554.04
Sep-95	6.51308	755.25	4,919.00	Sep-00	8.72240	755.25	6,587.60
Oct-95	6.59396	755.25	4,980.09	Oct-00	8.71197	755.25	6,579.72
Nov-95	6.69520	755.25	5,056.55	Nov-00	8.61659	755.25	6,507.68
Dic-95	6.58272	755.25	4,971.60	Dic-00	8.55295	755.25	6,459.62
Ene-96	6.79977	755.25	5,135.53	Ene-01	8.68757	755.25	6,561.29
Feb-96	6.84292	755.25	5,168.12	Feb-01	8.63109	755.25	6,518.63
Mar-96	6.85318	755.25	5,175.86	Mar-01	8.59912	755.25	6,494.49
Abr-96	6.83854	755.25	5,164.80	Abr-01	8.66406	755.25	6,543.53
May-96	6.78441	755.25	5,123.93	May-01	8.65058	755.25	6,533.35
Jun-96	6.78203	755.25	5,122.13	Jun-01	8.67111	755.25	6,548.86
Jul-96	6.77085	755.25	5,113.68	Jul-01	8.63990	755.25	6,525.29
Ago-96	6.79086	755.25	5,128.80	Ago-01	8.77646	755.25	6,628.42
Sep-96	6.75991	755.25	5,105.42	Sep-01	8.85444	755.25	6,687.32
Oct-96	6.71756	755.25	5,073.44	Oct-01	9.02908	755.25	6,819.21
Nov-96	6.68760	755.25	5,050.81	Nov-01	9.01402	755.25	6,807.84
Dic-96	6.65979	755.25	5,029.81	Dic-01	8.81145	755.25	6,654.85
Ene-97	6.64245	755.25	5,016.71	Ene-02	8.91326	755.25	6,731.74
Feb-97	6.83616	755.25	5,163.01	Feb-02	8.84749	755.25	6,682.07
Mar-97	6.73819	755.25	5,089.02	Mar-02	8.82567	755.25	6,665.59
Abr-97	6.72289	755.25	5,077.46	Abr-02	8.74553	755.25	6,605.06
May-97	6.70638	755.25	5,065.00	May-02	8.77349	755.25	6,626.18
Jun-97	6.62024	755.25	4,999.94	Jun-02	8.78765	755.25	6,636.88
Jul-97	6.61691	755.25	4,997.42	Jul-02	8.81342	755.25	6,656.33
Ago-97	6.77742	755.25	5,118.65	Ago-02	8.73972	755.25	6,600.68
Sep-97	6.81997	755.25	5,150.78	Sep-02	8.70397	755.25	6,573.68
Oct-97	6.84984	755.25	5,173.34	Oct-02	8.62840	755.25	6,516.60
Nov-97	6.94986	755.25	5,248.89	Nov-02	8.49080	755.25	6,412.67
Dic-97	6.85852	755.25	5,179.90	Dic-02	8.48106	755.25	6,405.32
Ene-98	6.97942	755.25	5,271.21	Ene-03	8.68740	755.25	6,561.16
Feb-98	6.92715	755.25	5,231.73	Feb-03	8.74129	755.25	6,601.86
Mar-98	6.98605	755.25	5,276.21	Mar-03	8.86748	755.25	6,697.16
Abr-98	7.01804	755.25	5,300.37	Abr-03	8.90985	755.25	6,729.16
May-98	7.03455	755.25	5,312.85	May-03	8.88673	755.25	6,711.70
Jun-98	7.05766	755.25	5,330.30	Jun-03	8.90714	755.25	6,727.12
Jul-98	7.11008	755.25	5,369.89	Jul-03	8.90573	755.25	6,726.05
Ago-98	7.19439	755.25	5,433.57	Ago-03	8.90940	755.25	6,728.82
Sep-98	7.27740	755.25	5,496.25	Sep-03	8.99282	755.25	6,791.83
Oct-98	7.17799	755.25	5,421.18	Oct-03	9.12016	755.25	6,888.00
Nov-98	7.32888	755.25	5,535.14	Nov-03	9.10193	755.25	6,874.23
Dic-98	7.53852	755.25	5,693.47	Dic-03	9.05733	755.25	6,840.55

FUENTE: Cálculos propios con base en información de FECATRANS

VI.4.2.2. Costos por trámites aduaneros

En los costos de transporte que se examinaron anteriormente, FECATRANS incluyó un rubro por gastos de trámites en aduanas, el cual está comprendido dentro de los gastos de administración. Sin embargo, FECATRANS no señala el porcentaje que este rubro representa del total del costo de transporte. Por este motivo se procedió a construir una serie para los costos por trámites aduaneros.

Para la construcción de la serie de costos por trámites aduaneros se entrevistaron a tramitadores que se dedican a este tipo de gestión. Es importante considerar los siguientes aspectos:

- Existen dos tipos de tramitadores aduaneros: los tramitadores informales y los tramitadores formales (agentes aduaneros).
- Las tarifas que cobran los tramitadores informales es mucho menor que la que cobran los tramitadores formales.
- Los tramitadores aduaneros se ubican tanto en la ciudad como en las fronteras de los países.

Para entrevistar a tramitadores formales e informales se visitó la aduana Valle Nuevo, ubicada en la frontera con El Salvador. Para este efecto, se entrevistaron a todos los tramitadores formales (lo cual conforma la población estadística) ubicados en esta frontera y a la mayor parte de tramitadores informales. Las preguntas realizadas en estas entrevistas se pueden encontrar en los anexos. En este estudio, se hizo la generalización de los resultados obtenidos en la aduana Valle Nuevo para todas las demás aduanas en el área centroamericana. El sustento para hacer dicha generalización a todas las aduanas se basa en lo siguiente:

- Conforme la información recabada de los tramitadores (formales e informales), se determinó que las tarifas por sus servicios es independiente del destino de la mercadería. Por ejemplo, un tramitador cobra la misma cantidad de dinero por un trámite de exportación o importación, independientemente si la mercadería se dirige de Guatemala hacia El Salvador o hacia Costa Rica. La tarifa no aumenta por el número de aduanas que atraviese.
- Un tramitador tiene la misma tarifa por sus servicios, independientemente del tiempo que el trámite le consuma.

Con fines de comparar los resultados obtenidos en frontera, también se hicieron entrevistas con tramitadores, formales e informales, en la ciudad de Guatemala. Los puntos de la ciudad en los que se hicieron las entrevistas fueron:

- 8ª. avenida, entre 20 y 21 calle de la zona 1 (Frente al edificio de Finanzas Públicas).
- 15 avenida, entre 11 y 12 calle de la zona 1.

Al entrevistar un total de 9 tramitadores (3 informales y 6 formales), se pudo constatar lo siguiente:

- En promedio, los costos por trámites aduaneros han permanecido casi constantes desde 1994 a 2003.
- El motivo por el que los tramitadores no han incrementado sus tarifas, lo atribuyen a que la oferta por estos servicios es alta, significando una competencia fuerte. Adicionalmente, el trámite por exportación o importación de mercaderías en el área centroamericana, según ellos, se ha ido simplificando, y que sus clientes cada vez están menos dispuestos a pagarles una cantidad alta por sus servicios.
- Los años en los que los tramitadores formales incrementaron sus tarifas fueron 2000 y 2001, y lo atribuyen a los costos que tuvieron que incurrir en la adquisición de hardware y software para la implementación de procedimientos informáticos.

Según los tramitadores formales, esto se originó con el inicio de labores de la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT-. Sin embargo, el incremento de la tarifa duró dos años, debido a que ya habían podido cubrir sus costos, y que además tuvieron que ajustarse al precio de la competencia (tramitadores informales).

En el siguiente cuadro se presenta el promedio de los resultados obtenidos en la investigación de costos por trámites aduaneros:

CUADRO 29
GUATEMALA
COSTOS POR TRÁMITES ADUANEROS
CIFRAS EN QUETZALES
AÑOS 1994-2003

AÑO	PROMEDIO
1994	301.67
1995	310.56
1996	313.89
1997	313.89
1998	313.89
1999	326.11
2000	363.89
2001	363.89
2002	330.56
2003	330.56

Fuente: Entrevista elaborada a 9 tramitadores aduaneros

Los datos proporcionados por los tramitadores, tanto formales como informales, tienen la desventaja de que no están disponibles con una periodicidad mensual, por lo cual el dato de cada año se consideró el mismo para cada uno de los doce meses que lo integran, con la finalidad de obtener una serie mensual desde enero 1994 hasta diciembre 2003. Sin embargo, esto no es un gran inconveniente, tomando en cuenta que estos datos son casi constantes durante los 10 años objetos de estudio.

Finalmente, para obtener la serie CTIE se procedió a dividir la serie mensual de costos de transporte entre la serie mensual de costos por trámites aduaneros.

A continuación se presenta la serie mensual de la variable dependiente CII y de la variable independiente CTIE, que se utilizaron en la regresión por mínimos cuadrados, y que se examina en el siguiente apartado.

CUADRO 30

**VARIABLES UTILIZADAS EN EL MODELO DE REGRESIÓN
ÍNDICES DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL (CII) Y
COSTOS DE TRANSPORTE EN INTEGRACIÓN ECONÓMICA (CTIE)
CIFRAS EN PORCENTAJES
AÑOS 1994-2003**

FECHA	CII	CTIE			FECHA	CII	CTIE
Ene-94	22.5433654	6.1301166			Ene-99	27.0203657	5.4887155
Feb-94	21.5759683	6.1132007			Feb-99	29.3689441	5.5688637
Mar-94	25.6186140	6.1832848			Mar-99	26.9777804	5.5303270
Abr-94	25.5716394	6.1987513			Abr-99	25.6452412	5.4841686
May-94	22.6091847	6.2177833			May-99	25.4211806	5.3276041
Jun-94	25.3709818	6.2422386			Jun-99	25.2800072	5.2977063
Jul-94	25.1210991	6.3712623			Jul-99	28.1259478	5.2572804
Ago-94	23.5615366	6.3168775			Ago-99	28.1894113	5.0456852
Sep-94	26.3324855	6.1923630			Sep-99	27.2848952	4.9830369
Oct-94	25.0554450	6.2514398			Oct-99	26.7728325	4.9513347
Nov-94	24.8698317	6.2277947			Nov-99	30.4235137	4.9701687
Dic-94	24.9497019	6.3143515			Dic-99	28.5452792	5.0390996
Ene-95	22.9298180	6.3684998			Ene-00	23.4823020	5.4918171
Feb-95	23.9793013	6.4435331			Feb-00	28.1875552	5.5734881
Mar-95	22.1496609	6.4862913			Mar-00	27.1321969	5.6149626
Abr-95	23.7610517	6.4908144			Abr-00	27.8857742	5.5242919
May-95	22.6086464	6.4708525			May-00	27.9327799	5.6055937
Jun-95	23.9730308	6.3842320			Jun-00	30.1746631	5.5692377
Jul-95	25.3121951	6.3941857			Jul-00	30.3858024	5.5180074
Ago-95	24.6331352	6.3465226			Ago-00	31.8289448	5.5521287
Sep-95	20.8430264	6.3133827			Sep-00	30.0445873	5.5238498
Oct-95	21.3343793	6.2359476			Oct-00	32.1009273	5.5304642
Nov-95	21.5474352	6.1416454			Nov-00	32.6621800	5.5916841
Dic-95	24.3615633	6.2465949			Dic-00	30.4289431	5.6332900
Ene-96	21.7914279	6.1121031			Ene-01	28.6204061	5.5459977
Feb-96	22.3101355	6.0735644			Feb-01	29.6995021	5.5822873
Mar-96	21.4599338	6.0644731			Mar-01	29.4633037	5.6030431
Abr-96	20.1206864	6.0774596			Abr-01	28.3397075	5.5610460
May-96	21.6714932	6.1259426			May-01	30.6659863	5.5697101
Jun-96	18.6969547	6.1280924			Jun-01	30.9403471	5.5565234
Jul-96	21.6178337	6.1382163			Jul-01	31.3798367	5.5765960
Ago-96	23.5247574	6.1201273			Ago-01	30.7070614	5.4898297
Sep-96	26.9605262	6.1481470			Sep-01	32.0091659	5.4414770
Oct-96	27.7114174	6.1869055			Oct-01	30.7850323	5.3362287
Nov-96	27.1514883	6.2146289			Nov-01	30.2995885	5.3451463
Dic-96	28.5208772	6.2405767			Dic-01	28.9786540	5.4680247
Ene-97	28.2721621	6.2568677			Ene-02	31.6972542	4.9104005
Feb-97	27.7687462	6.0795752			Feb-02	32.2987514	4.9469041
Mar-97	24.7389471	6.1679673			Mar-02	32.8747149	4.9591361
Abr-97	24.1034480	6.1820025			Abr-02	34.1963448	5.0045797
May-97	25.5101349	6.1972187			May-02	32.2420148	4.9886322
Jun-97	25.7445383	6.2778578			Jun-02	31.1372602	4.9805894
Jul-97	24.1603191	6.2810146			Jul-02	32.1248268	4.9660310
Ago-97	27.5050978	6.1322637			Ago-02	32.5017589	5.0079038
Sep-97	28.7597955	6.0940020			Sep-02	32.7716024	5.0284738
Oct-97	30.8863439	6.0674334			Oct-02	32.9339537	5.0725136
Nov-97	30.8649559	5.9801059			Nov-02	33.5119767	5.1547224
Dic-97	28.2650580	6.0597519			Dic-02	32.4980130	5.1606382
Ene-98	28.3932401	5.9547798			Ene-03	33.5515185	5.0380648
Feb-98	28.1966432	5.9997165			Feb-03	33.1909917	5.0070087
Mar-98	28.0241649	5.9491332			Mar-03	33.7904856	4.9357541
Abr-98	30.3658234	5.9220137			Abr-03	31.7320655	4.9122832
May-98	29.3941605	5.9081129			May-03	32.5074227	4.9250646
Jun-98	29.1370796	5.8887660			Jun-03	32.5452016	4.9137743
Jul-98	31.5143055	5.8453495			Jul-03	33.1165198	4.9145535
Ago-98	28.1081190	5.7768497			Ago-03	33.1805753	4.9125303
Sep-98	29.2156902	5.7109601			Sep-03	33.4586108	4.8669594
Oct-98	29.6715625	5.7900502			Oct-03	33.2862662	4.7990037
Nov-98	29.1812088	5.6708439			Nov-03	32.9977394	4.8086178
Dic-98	27.1181256	5.5131413			Dic-03	32.6606199	4.8322978

FUENTE: Cálculos propios con base en información de FECATRANS y entrevistas realizadas a tramitadores aduaneros

VI.4.3. Los costos de transporte en la determinación del comercio intraindustrial

Para poder realizar la regresión a través del método de mínimos cuadrados ordinarios, se utilizó el programa econométrico E-Views. Con el modelo definido en los apartados anteriores, al correr el modelo econométrico, se alcanzaron los siguientes resultados:

$$CII = c - CTIE x$$

$$CII = 54.90252 - 4.706116 x$$

$$t = 9.615617 \quad (-4.682367)$$

$$R^2 = 0.819556$$

$$F = 263.4298$$

$$D-W = 2.221268$$

En los anexos se presentan estos resultados arrojados por E-Views.

Al analizar los resultados, se observa que existe una relación negativa entre la variable del costo de transporte en integración económica (CTIE) y el índice del comercio intraindustrial (CII). Este signo concuerda con el signo esperado del modelo, es decir, se confirma que las disminuciones en el costo de transporte aumentan el nivel del comercio intraindustrial.

Al evaluar el estadístico “t” se estableció que la variable independiente es estadísticamente significativa en forma individual.

El R^2 indica que el modelo explica en un 81.96% el comportamiento del índice de comercio intraindustrial, es decir, la bondad de ajuste es bastante elevada.

La autocorrelación fue corregida, ya que los residuos estaban altamente correlacionados.

El estadístico Durbin-Watson indica que no hay evidencia de correlación serial.

El estadístico F muestra un alto grado de significancia, por lo que la variable explicativa es estadísticamente significativa en forma conjunta.

Por lo anteriormente mencionado se puede afirmar que la evidencia empírica conduce a la conclusión de que los costos de transporte en la integración económica explican de una manera significativa al comercio intraindustrial, existiendo una relación negativa entre estas variables.

VII. CONCLUSIONES

1. Los esfuerzos por lograr una mayor integración económica centroamericana han conducido a que los costos de transporte en esta región se reduzcan. Esta reducción ha propiciado un aumento en el flujo comercial de Guatemala con El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica, principalmente de productos similares. Es decir, que el comercio intraindustrial se ha visto incrementado derivado de una mayor integración económica centroamericana, durante el período de 1994 a 2003, ya que pasó de 28.16% a 36.67%.
2. El comercio intraindustrial guatemalteco con la región centroamericana ha sido tanto horizontal como vertical. Esta clasificación se divide en dos períodos: el primero comprende de 1994 a 1998 a un comercio horizontal, en el cual los productos guatemaltecos se caracterizaron por ser de la misma calidad que los demás productos centroamericanos. El segundo período abarca de 1999 a 2003 a un comercio vertical, en el cual los productos guatemaltecos se caracterizaron por ser de una calidad inferior al resto de productos centroamericanos.
3. El flujo comercial de Guatemala con El Salvador y Costa Rica se caracterizó por ser vertical de baja calidad, mientras que con Honduras y Nicaragua se caracterizó principalmente por ser vertical de alta calidad. Por tanto, los productos guatemaltecos comparados con los salvadoreños y costarricenses compiten en precios, mientras que con los productos hondureños y nicaragüenses compiten en calidad.
4. A nivel centroamericano, los sectores que mostraron un alto índice de comercio intraindustrial, de acuerdo a la clasificación SAC, fueron principalmente sectores manufactureros: pasta de madera, papel o cartón; productos de las industrias químicas; productos de las industrias alimentarias, bebidas, líquidos alcohólicos; plástico y sus manufacturas, caucho y sus manufacturas. Las

industrias con un alto índice de comercio intraindustrial, también representaron una alta ponderación del total del comercio.

5. En la clasificación del comercio intraindustrial guatemalteco por socio comercial, se determinó que fue El Salvador con el que se obtuvo índices de comercio intraindustrial más altos, seguido por Costa Rica, Honduras y finalmente Nicaragua. En forma similar, el socio comercial con el que se obtuvo una mayor relación comercial fue, en orden de importancia, El Salvador, Honduras, Costa Rica y Nicaragua.
6. Las industrias en las que Guatemala obtuvo índices de comercio intraindustrial más altos y que al mismo tiempo tuvieron una alta ponderación dentro del comercio, fueron: con El Salvador los productos de las industrias químicas y las industrias alimentarias; con Honduras la pasta de madera y las industrias químicas; con Nicaragua los productos de las industrias alimentarias; y con Costa Rica los productos de las industrias químicas y plásticos.
7. Aún cuando los esfuerzos por lograr una mayor integración económica centroamericana han reducido los costos de transporte a nivel de toda Centroamérica, favoreciendo así el comercio intraindustrial, se reconoce que no es el único elemento determinante. El comercio intraindustrial también se ha visto influido por otros aspectos tales como la proximidad física y similitud del ingreso. La proximidad física explicaría porqué se obtuvieron índices de comercio intraindustrial más altos con El Salvador que con Costa Rica; y la similitud del ingreso explicaría porqué se obtuvo un comercio intraindustrial más alto con Costa Rica que con Nicaragua.
8. Dado que del flujo comercial que se ha originado con el área centroamericana, ha sido el comercio intraindustrial el que ha ido en aumento, durante el período de 1994 a 2003, se puede concluir que la integración económica centroamericana no ha conllevado a altos costos de ajuste en la industria

guatemalteca, lo cual significa que los factores productivos solo han sufrido una relocalización dentro de la misma industria y no entre industrias.

9. Dado que el comercio ha sido principalmente del tipo vertical de baja calidad, no se perjudicaría grandemente a las industrias nacionales si la integración económica se profundizara, debido a que los precios superiores a los que se están importando los diferentes productos no permitirían una pérdida de mercado asociada a toda competencia ni mucho menos una eliminación completa del sector.
10. Durante el período de 1994 a 2003, la participación que ha tenido Centroamérica en el comercio exterior de Guatemala ha ido aumentando constantemente, favorecida por la integración económica centroamericana que ha ido reduciendo los costos de transporte, convirtiéndose de 2001 a 2003 en el principal destino de las exportaciones.
11. Durante el período de 1994 a 2003, el comercio intrarregional centroamericano ha mostrado crecimientos significativos, y fue Guatemala el país que tuvo la participación más activa en el mercado centroamericano, al representar en promedio un 34.28% de la participación de las exportaciones intracentroamericanas.
12. Un proceso de integración económica tiene efectos en la reducción de los costos de transporte, por medio de la eliminación de trámites aduaneros que obstaculizan el transporte de mercaderías y el mejoramiento de la red vial en la región sujeta a integración. De esa forma, el comportamiento de los costos de transporte durante el período de 1994 a 2003, muestran un comportamiento descendente, por lo cual se puede concluir que la integración económica ha tenido efectos en la reducción de los costos de transporte.

13. Los sectores clave del comercio exterior de Guatemala con los países centroamericanos serían los productos de las industrias químicas, de las industrias alimentarias, productos plásticos, pasta de madera, papel y cartón, debido a que representan un alto porcentaje del comercio total y un elevado índice de comercio intraindustrial simultáneamente.

VIII. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE CONSULTA

VIII.1. BIBLIOGRAFÍA

- Appleyard, Dennis R. y Alfred J. Field, Jr. Economía Internacional. (Cuarta edición, Colombia: McGraw-Hill Interamericana, S.A., 2003).
- Balassa, Bela. Tariff Reductions and Trade in Manufacturers among the Industrial Countries. The American Economic Review, Vol. 56, No. 3 (Junio, 1966). P.466-473.
- Balassa, Bela y Luc Bauwens. Intra-Industry Specialisation in a Multi-Country and Multi-Industry Framework. The Economic Journal, Vol. 97, No. 388 (Diciembre, 1987). p. 923-939
- Banco de Guatemala. Estudio de la Economía Nacional 2002. (Guatemala: TEXTOGRAF, 2003).
- Banco de Guatemala. Estudio Económico y Memoria de Labores del Banco de Guatemala 2001. (Guatemala: COMPUIMPRESOS, 2002).
- Banco de Guatemala. Estudio Económico y Memoria de Labores del Banco de Guatemala 2000. (Guatemala: COMPUIMPRESOS, 2001).
- Banco de Guatemala. Estudio Económico y Memoria de Labores del Banco de Guatemala 1999. (Guatemala: COMPUIMPRESOS, 2000).
- Bano, Sayeeda. Globalisation and International Trade: Asian Perspectives. Waikato University. Conference Papers, New Zealand Association of Economists. Junio 2003. p. 42.

- Brühlhart, Marius y Michael Thorpe. Export Growth of NAFTA Members Intra-Industry Trade and Adjustment. *Global Business and Economics Review*, Vol. 3, No.1, Junio 2001. p. 94-110
- Cáceres, Luis René. *La Integración de Centroamérica: Promesa y Reto Vigente*. (Primera edición, Honduras: Ediciones Zas, 2002)
- Carbaugh, Robert J. *International Economics*. (Tercera edición, Estados Unidos de América: Wadsworth Publishing Company, 1989)
- Chacholiades, Miltiades. *Economía Internacional*. (Segunda edición, México: McGraw-Hill Interamericana S.A., 1992).
- Chamorro Marín, Edgar J. y Rubén E. Nájera. Orígenes, Evolución y Perspectivas de la Integración Centroamericana. Publicado en *Panorama Centroamericano/Temas y Documentos de Debate No.66*, noviembre-diciembre de 1996. p. 27-90
- Ellsworth, P.T. *Comercio Internacional*. (Quinta edición, México: Fondo de Cultura Económica, 1966).
- Falvey, Rodney E. "Commercial Policy and Intra-Industry Trade", *Journal of International Economics*, 11, No.4, noviembre 1981, p.495-511.
- Falvey, Rodney E. y Henryk Kierzkowski. "Product Quality, Intra-Industry Trade and (Im)perfect Competition". (Oxford, 1987). p. 143-161.
- Fondo Monetario Internacional. *World Economic Outlook*, Septiembre 2004. (Estados Unidos: IMF Graphics Section. 2004). p. 195 y 226
- Fonseca, Gautama. *Integración Económica: El Caso Centroamericano*. (Honduras: Lithopress).

- Fuentes, Juan Alberto. La Integración Económica Centroamericana. Nuevas Perspectivas a partir de la Turbulencia. Cuadernos de Investigación No. 1, USAC. (Guatemala: 1986)
- Fundación Centroamericana por la Integración. La integración económica del pasado. (Costa Rica: FCI, 1991)
- Grubel, Herbert G. Intra-Industry Specialization and the Pattern of Trade. The Canadian Journal of Economics and Political Science, Vol. 33, No. 3 (Agosto, 1967). p. 374-388
- Grubel, Herberth y P.J. Lloyd. Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. (Estados Unidos: John Wiley and Sons, Inc. 1975).
- Jones, Ronald W., Hamid Beladi y Sugata Marjit. The Three Faces of Factor Intensities. Journal of International Economics, 48, No.2, agosto 1999, p. 413-420.
- Kasteng, Jonas. La Integración Económica Centroamericana y los Esfuerzos Empresariales Regionales. (Primera edición, Honduras: Banco Centroamericano de Integración Económica, 2002).
- Kindleberger, Charles P. Economía Internacional. (España: Aguilar, S.A. de Ediciones, 1957).
- Krueger, Anne O. Trade Policy and Economic Development: How We Learn. The American Economic Review, Vol. 87, No. 1 (Marzo, 1997). p. 1-22
- Krueger, Anne O. Why Trade Liberalization is Good for Growth. The Economic Journal, Vol. 108, No. 450 (Septiembre 1998) p. 1513-1522.

- Krugman, Paul R. Intraindustry Specialization and the Gains from Trade. *The Journal of Political Economy*, Vol. 89, No. 5 (Octubre 1981). p. 959-973
- Krugman, Paul R. y Maurice Obstfeld. *Economía Internacional, Teoría y Política*. (Cuarta edición, España: McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U., 1999).
- Linder, Staffan Burenstam. *An Essay on Trade and Transformation*. (New York: John Wiley & Sons, 1961). p. 167
- López Martínez, Ivan. *Las relaciones comerciales entre España y Portugal en el contexto de la integración europea*. Tesis doctoral (En red). Biblioteca virtual Miguel de Cervantes. Disponible en:
<http://www.cervantesvirtual.com/FichaObra.html?Ref=11392&ext=pdf>
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). *Economic Outlook*. (Junio, 2002). Vol. 2002, No. 1, 2002
- Qasmi, Bashir A. y Scout W. Fausti. *NAFTA Intra-Industry Trade in Agricultural Food Products*. *Agribusiness*, Vol. 17, No. 2, Primavera 2001. p. 255-271
- Salvatore, Dominick. *Economía Internacional*. (Sexta edición, México: Prentice Hall, 1999).
- Selaive, Jorge. *Comercio Intraindustrial en Chile*. (Chile: Diciembre de 1998). Documento de Trabajo 44 del Banco Central de Chile, Gerencia de Investigación Económica.
- Servente Luquetti, Mariana y Silvana Sosa Clavijo. *Magnitud, Naturaleza y Evolución del Comercio Intraindustrial Uruguayo: 1993 – 2000*. (Uruguay: julio, 2003). Estudio publicado por el Banco Central de Uruguay.

- SIECA. El Proceso Centroamericano de Integración: Principales problemas, potencialidades y algunas ideas para fortalecerlo como instrumento de desarrollo de los países centroamericanos. (Guatemala: SIECA 1987)
- Sojo, Carlos. Centroamérica: La Integración que no Cesa. (Primera edición, Costa Rica: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales –FLACSO-, 1997).
- Tugores, Juan. Economía Internacional, Globalización e Integración Regional. (Cuarta edición, España: McGraw-Hill/ Interamericana de España, S.A., 1999).
- Zepeda Bermúdez, Gerardo. Estudio sobre los obstáculos al comercio en Centroamérica. (Guatemala: Septiembre de 1989). Consultoría realizada a la Secretaría de Integración Económica Centroamericana –SIECA-.

VIII.1. FUENTES DE CONSULTA

- Banco de Guatemala
www.banguat.gob.gt
- Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce
<http://www.bea.gov>
- Cámara de Transportistas Centroamericanos CATRANSCA
<http://www.catransca.net>
- Comisión Económica para América Latina y El Caribe CEPAL
Economic Commission for Latin America and the Caribbean ECLAC
<http://www.eclac.cl/publicaciones/Mexico/6/LCMEXL546/546.pdf>
http://www.eclac.cl/publicaciones/Estadisticas/4/LCG2224PB/p2_4.pdf
http://www.eclac.cl/badestat/anuario_2003/esp.htm

- División Estadística de las Naciones Unidas
http://unstats.un.org/unsd/mispa/mi_series_results.aspx?rowID=656&fID=r5&cgID=

- Journal Storage
<http://jstor.org>

- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
Food and Agriculture Organization of the United Nations
http://www.fao.org/es/spanish/index_es.htm
[http://faostat.fao.org/faostat/form?collection=Crops.Primary&Domain=PIN&servlet=1
&hasbulk=0&version=ext&language=ES](http://faostat.fao.org/faostat/form?collection=Crops.Primary&Domain=PIN&servlet=1&hasbulk=0&version=ext&language=ES)

- Superintendencia de Administración Tributaria –SAT-
www.sat.gob.gt

- Secretaría de Integración Económica Centroamericana –SIECA-
www.sieca.org.gt

- Unión Internacional de Telecomunicaciones
Internacional Telecommunication Union –ITU-
<http://www.itu.int/home/index-es.html>

IX. ANEXOS

ANEXO 1

ARANCEL CENTROAMERICANO DE IMPORTACIÓN –SAC- (3ra. Enmienda) INDICE DE MATERIAS

Sección I

ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL

Notas de Sección

- 1 Animales vivos
- 2 Carne y despojos comestibles
- 3 Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos
- 4 Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte
- 5 Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte

Sección II

PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL

Nota de Sección

- 6 Plantas vivas y productos de la floricultura
- 7 Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
- 8 Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
- 9 Café, té, yerba mate y especias
- 10 Cereales
- 11 Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
- 12 Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje
- 13 Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales
- 14 Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte

Sección III

GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL

- 15 Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal

Sección IV

PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS

Nota de Sección

- 16 Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos
- 17 Azúcares y artículos de confitería
- 18 Cacao y sus preparaciones
- 19 Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería
- 20 Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
- 21 Preparaciones alimenticias diversas
- 22 Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre
- 23 Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales
- 24 Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados

Sección V

PRODUCTOS MINERALES

- 25 Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
- 26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas

- 27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales

Sección VI

PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS

Notas de Sección

- 28 Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos
- 29 Productos químicos orgánicos
- 30 Productos farmacéuticos
- 31 Abonos
- 32 Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas
- 33 Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética
- 34 Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, «ceras para odontología» y preparaciones para odontología a base de yeso fraguable
- 35 Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas
- 36 Pólvora y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables
- 37 Productos fotográficos o cinematográficos
- 38 Productos diversos de las industrias químicas

Sección VII

PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS

Notas de Sección

- 39 Plástico y sus manufacturas
- 40 Caucho y sus manufacturas

Sección VIII

PIELERÍA, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; ARTICULOS DE TALABARTERÍA O GUARNICIONERÍA; ARTICULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS) Y CONTINENTES SIMILARES; MANUFACTURAS DE TRIPA

- 41 Pieles (excepto la peletería) y cueros
- 42 Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa
- 43 Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial

Sección IX

MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS; MANUFACTURAS DE ESPARTERÍA O CESTERÍA

- 44 Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
- 45 Corcho y sus manufacturas
- 46 Manufacturas de espartería o cestería

Sección X

PASTA DE MADERA O DE LAS DEMÁS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTÓN PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS); PAPEL O CARTÓN Y SUS APLICACIONES

- 47 Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos)
- 48 Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón
- 49 Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos

Sección XI

MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS

Notas de Sección

- 50 Seda
- 51 Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin
- 52 Algodón
- 53 Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel
- 54 Filamentos sintéticos o artificiales
- 55 Fibras sintéticas o artificiales discontinuas
- 56 Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería
- 57 Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil
- 58 Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados
- 59 Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil
- 60 Tejidos de punto
- 61 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
- 62 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto
- 63 Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos

Sección XII

CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS, FUSTAS, Y SUS PARTES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTICULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLO

- 64 Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos
- 65 Sombreros, demás tocados y sus partes
- 66 Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, látigos, fustas, y sus partes
- 67 Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores artificiales; manufacturas de cabello

Sección XIII

MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA O MATERIAS ANALOGAS; PRODUCTOS CERAMICOS; VIDRIO Y MANUFACTURAS DE VIDRIO

- 68 Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas
- 69 Productos cerámicos
- 70 Vidrio y sus manufacturas

Sección XIV

PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUE) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERÍA; MONEDAS

- 71 Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas

Sección XV

METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES

Notas de Sección

- 72 Fundición, hierro y acero
- 73 Manufacturas de fundición, hierro o acero
- 74 Cobre y sus manufacturas
- 75 Níquel y sus manufacturas
- 76 Aluminio y sus manufacturas
- 77 *(Reservado para una futura utilización en el Sistema Armonizado)*
- 78 Plomo y sus manufacturas
- 79 Cinc y sus manufacturas
- 80 Estaño y sus manufacturas
- 81 Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias

- 82 Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común
- 83 Manufacturas diversas de metal común

Sección XVI

MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISION, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS

Notas de Sección

- 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos
- 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos

Sección XVII

MATERIAL DE TRANSPORTE

Notas de Sección

- 86 Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación
- 87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios
- 88 Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes
- 89 Barcos y demás artefactos flotantes

Sección XVIII

INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISION; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRURGICOS; APARATOS DE RELOJERIA; INSTRUMENTOS MUSICALES; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS

- 90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos
- 91 Aparatos de relojería y sus partes
- 92 Instrumentos musicales; sus partes y accesorios

Sección XIX

ARMAS, MUNICIONES, Y SUS PARTES Y ACCESORIOS

- 93 Armas, municiones, y sus partes y accesorios

Sección XX

MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS

- 94 Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas
- 95 Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios
- 96 Manufacturas diversas

Sección XXI

OBJETOS DE ARTE O COLECCION Y ANTIGÜEDADES

- 97 Objetos de arte o colección y antigüedades
- 98 *(Reservado para usos particulares por las Partes contratantes)*
- 99 *(Reservado para usos particulares por las Partes contratantes)*

ANEXO 7

GUIA DE ENTREVISTA A TRAMITADORES ADUANEROS

SUJETO A ENTREVISTAR: *Tramitador aduanero formal e informal, que labore en la ciudad capital o en una aduana.*

OBJETIVO: *Establecer la evolución de la tarifa que cobran los tramitadores aduaneros en la prestación de sus servicios, durante los años de 1994 a 2003.*

1. ¿Cuánto cobra usted por la prestación de sus servicios actualmente?
2. ¿Cómo ha ido evolucionando la tarifa que cobra por la prestación de sus servicios desde 1994?
3. ¿La tarifa que usted cobra está en función de la cantidad de tiempo que le requiera el trámite y/o de la clase de mercadería que se trate?

ANEXO 8

RESULTADOS ECONOMÉTRICOS

Dependent Variable: CII
 Method: Least Squares
 Date: 02/01/05 Time: 02:44
 Sample(adjusted): 1994:02 2003:12
 Included observations: 119 after adjusting endpoints
 Convergence achieved after 7 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	54.90252	5.709724	9.615617	0.0000
CTIE	-4.706116	1.005072	-4.682367	0.0000
AR(1)	0.756622	0.061031	12.39730	0.0000
R-squared	0.819556	Mean dependent var	28.02104	
Adjusted R-squared	0.816445	S.D. dependent var	3.768541	
S.E. of regression	1.614567	Akaike info criterion	3.820898	
Sum squared resid	302.3920	Schwarz criterion	3.890960	
Log likelihood	-224.3434	F-statistic	263.4298	
Durbin-Watson stat	2.221268	Prob(F-statistic)	0.000000	
Inverted AR Roots	.76			

