

VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS ENTRE MÉXICO Y CENTROAMÉRICA DURANTE EL 2010

Artículo

Mauricio Garita

Doctor en Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Pontificia de Salamanca. Investigador de la Universidad del Valle en el tema de finanzas y catedrático de la Universidad Rafael Landívar, en investigación.

Sergio Martínez

Licenciado en Economía Empresarial, Universidad Rafael Landívar.

Fecha de recepción: 10/02/2016

Fecha de aceptación: 25/08/2016

Resumen

El presente artículo analiza a través de la metodología del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas -IVCR- la interacción entre México y Centroamérica. El propósito del presente análisis es la identificación de ventajas de cada uno de los países durante año 2010 y, segundo, un acercamiento hacia cómo podría nivelarse un tratado con dicho país. Se analiza en el artículo el año 2010, debido a que fue un año, luego del punto cúspide de la crisis, en el que las relaciones comerciales con socios cercanos se intensificaron.

Palabras clave: índice de ventajas comparativas reveladas, comercio internacional, Centro América, México.

Abstract

The present article offers an analysis of the revealed comparative advantages between Mexico and Central America. The purpose of the present article is to identify the different advantages and to analyze how, in the future, a treaty could be negotiated on a more balanced agenda. The analysis was applied during the year 2010 given that it was a post crisis year and the commerce relations were variable.

Keywords: *revealed comparative advantages, international commerce, Central America, Mexico.*



Introducción

Guatemala es un país localizado en un área privilegiada en términos de comercio. La geografía fue uno de los factores fundamentales para el crecimiento de los países desarrollados y este es considerado como uno de los activos más importantes al momento de analizar el potencial de un país. La cercanía de Guatemala, inclusive Centroamérica, con mercados de América del Sur, Norteamérica y Europa ha llevado a que el país siguiera una política integrada de comercio exterior. Dicha política de exportación se consolida a través de la Comisión Económica para América Latina -Cepal-, quienes apoyaron, en los años sesenta, el esfuerzo de integración de Centroamérica y la importancia de dicho mercado para el crecimiento económico del país.

En la década de los cincuenta, se aplica el modelo de sustitución de importaciones (ISI) el cual había ya ofrecido grandes resultados para la economía de México en 1940. El modelo fue despegando pero se comprometió dada la conflictividad de los países centroamericanos comenzando por el conflicto armado en 1962 de Guatemala que aletargaría el proceso de crecimiento económico hasta el año de 1996, cuando se firmó la paz.

La firma de la paz abrió de nuevo la discusión para un sistema de exportaciones fundamentados a través de los tratados de libre comercio (TLC). Los tratados de libre comercio representaban un crecimiento del mercado objetivo para poder desarrollar una economía que pudiera satisfacer las necesidades de la población.

1. Revisión literaria sobre el Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica

México y los países de la región de Centroamérica mantienen, bilateralmente, una normativa comercial vigente, en general, desde el año 2001. El desarrollo de la negociación comercial inició en 1991, bajo el mecanismo de diálogo y concertación conocido como las "Cumbres de Tuxtla". Como resultado, México estableció los tratados de libre comercio con Costa Rica en 1995, con Nicaragua en 1998, con Guatemala, El Salvador y Honduras -como el bloque denominado "Triángulo Norte"- en 2001¹.

1.1 Antecedentes sobre la negociación

La transición al siglo XXI se caracterizó por una coyuntura económica de progresiva globalización y dinamismo comercial. Surgieron importantes iniciativas de liberalización comercial y económica, cuya concreción puntualizó la gestión del comercio internacional en las agendas de desarrollo, de manera particular para cada país. Entre los tratados comerciales originarios del periodo en cuestión, cabe destacar: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés); el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)².

Frente a la globalización, los países de la región de América Latina y el Caribe buscaban la integración económica regional, mediante la negociación de tratados comerciales multilaterales y/o bilaterales, desde una posición individual o colectiva. En el marco del proceso de negociación de los tratados comerciales multilaterales, el Plan Puebla Panamá (PPP) y la Asociación de Libre Comercio de América Latina (ALCA), se contextualiza la iniciativa de tratados comerciales entre los países de la región de Centroamérica y México hacia el siglo XXI.

México inició, de manera unilateral, acercamientos con Centroamérica sobre tratados en materia comercial a partir de la década de los años sesenta. De acuerdo con César Ordóñez (2006, pp. 80-81), México contempló dos motivos para abrir el mercado de sus exportaciones hacia Centroamérica: aliviar el déficit comercial y evitar la exclusión del Mercado Común Centroamericano -MCC-, considerado como un mercado natural debido a la proximidad geográfica. De esa cuenta, México impulsó una política de cooperación económica hacia Centroamérica, bajo dos principios: captura de nuevos mercados y diversificación de exportaciones mediante un estímulo por mecanismos de pago (Zapata, 1994, p. 5). Sin embargo, durante la década en cuestión, los países de Centroamérica manifestaron su rechazo a la iniciativa de México, debido a su desconfianza y a su oferta mínima de productos para exportación (Ordóñez, 2006, p. 81).

¹ Panamá mantiene con México un acuerdo de alcance parcial vigente en el marco del Tratado de Montevideo de 1980.

² El GATT y el AGCS fueron la referencia para establecer la zona de libre comercio en el TLCTNM.

A partir de los años ochenta, México comenzó a impulsar medidas de acción sistemática contra los conflictos sociales y políticos que atravesaba la región de Centroamérica, bajo el contexto global de la guerra fría. De esta manera, México, en respuesta a la intervención de Estados Unidos en Centroamérica, activó la política de interés nacional "Defensa de Centroamérica como el área de proyección geopolítica" (Ordóñez, 2006, p. 82). Secuencialmente, los países involucrados iniciaron el cambio de estrategia económica, considerando los siguientes aspectos paralelos de la época: el desenlace del periodo de industrialización por sustitución de importaciones, y la implementación de políticas de ajuste y reformas neoliberales (Ordóñez, 2006, p. 84).

1.2 Instrumentos secuenciales de negociación

Con el surgimiento de la Asociación Latinoamericana de Integración -Aladi- derivada del Tratado de Montevideo en Uruguay en 1980, México preparó el proceso de integración comercial con Centroamérica (Zapata, 1994, p. 5). De esa cuenta, entre 1982 y 1986, los países de Centroamérica suscribieron tratados de alcance parcial (AAP) con México, los cuales permitieron mantener ciertos niveles de exportaciones con dicho país, aun cuando se realizaron en magnitudes absolutas poco significativas (Sieca, 2004, p. 1). De acuerdo con César Ordóñez (2006, p. 85), el ABAP estableció los siguientes objetivos explícitos:

- Impulsar el proceso de integración latinoamericana.
- Fortalecer y consolidar las corrientes de comercio entre los países.
- Promover la participación de productos básicos y manufacturados en dicho comercio.
- Considerar la situación especial de algunos productos de interés bilateral.
- Adoptar medidas y acciones para dinamizar los procesos de integración en *América Latina*.

Posteriormente, México inició la búsqueda de un tratado de libre comercio con los países de la región centroamericana, a partir del instrumento de negociación conocido como las Cumbres de Tuxtla.

Las Cumbres de Tuxtla fueron el mecanismo de diálogo y concertación desarrollado entre México y los países de Centroamérica para lograr la integración comercial. El objetivo de las cumbres consistió en formalizar los tratados de libre comercio, la cooperación y la integración regional (Ordóñez, 2006, p. 86). El proceso de negociación pertinente comprendió la celebración de las cumbres de Tuxtla I, II, III, IV y V³. Las primeras tres cumbres dieron origen a los TLC que México mantiene con Costa Rica, Nicaragua, Guatemala, El Salvador y Honduras, siendo estos últimos tres organizados como el bloque comercial denominado Triángulo Norte.

³ Las cumbres IV y V dieron seguimiento al proceso de negociación del Plan Puebla Panamá.

- Cumbre de Tuxtla I (1991): institución de las cumbres de Tuxtla en la ciudad de Tuxtla-Gutiérrez, México. El tema central fue la implementación de un programa de complementación económica entre los países, el cual derivó 8 subprogramas: Liberación comercial, cooperación financiera, desarrollo de la oferta exportable de Centroamérica, cooperación en el sector primario, abastecimiento energético, fomento de las inversiones, capacitación y cooperación técnica (Sieca, 2004, p. 1).
- Cumbre de Tuxtla II (1996): la celebración tuvo lugar en San José, Costa Rica. Para esta ocasión, Panamá y Belice se incorporaron al proceso de negociación comercial con México. La cumbre destacó el compromiso sobre la convergencia de la negociación a un solo tratado entre México y Centroamérica, una vez concluidos los tratados de libre comercio entre México y los países de dicha región (Sieca, 2004, p. 2).
- Cumbre de Tuxtla III (1998): la cumbre fue celebrada en San Salvador, El Salvador. Se manifestaron las negociaciones establecidas sobre los tratados de libre comercio de México con Costa Rica y de México con Nicaragua. Además, se instruyó para terminar las negociaciones comerciales de México con Guatemala, El Salvador y Honduras, organizados como el bloque comercial Triángulo Norte (Ordóñez, 2006, p. 92).

Hasta la Cumbre de Tuxtla III, México abordó el proceso de negociación sobre los tratados de libre comercio con los países de Centroamérica. En este sentido, el TLC entró en vigencia para cada país, a partir de las siguientes fechas: 01 de enero de 1995 para Costa Rica, 01 de julio de 1998 para Nicaragua, 15 de marzo de 2001 para Guatemala y El Salvador, y 01 de junio de 2001 para Honduras. De esta manera, quedó establecida la normativa vigente de la relación comercial entre México y los cinco países en cuestión, la cual comprende, generalmente, los siguientes objetivos: estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios; promover condiciones de libre competencia dentro de la zona de libre comercio; eliminar las barreras al comercio, movimiento de capitales y personas de negocios; facilitar la circulación de bienes originarios y servicios; aumentar las oportunidades de inversión; proteger los derechos de propiedad intelectual; crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del TLC⁴.

⁴ Revisión del Artículo 1-02 que enuncia los objetivos de los tratados de libre comercio entre México y los países de Centroamérica referidos. Para mayor información sobre los respectivos textos, véase Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE):

TLC entre México y Costa Rica: http://www.sice.oas.org/Trade/mexcr_s/mcrois.asp,

TLC entre México y Nicaragua: <http://www.sice.oas.org/trade/menifta/menio1.asp>,

TLC entre México y el Triángulo Norte: http://www.sice.oas.org/trade/mextnorte/Mex_TNorte_s.asp#a12.

a) Metodología para el análisis comparativo: el Índice Balassa

El dinamismo del comercio internacional permite el surgimiento de ventajas comparativas de los bienes y servicios participantes del intercambio comercial entre los países. La evaluación de las ventajas comparativas integra el desempeño comercial obtenido durante un periodo de tiempo, en términos de: eficiencia en la asignación de recursos, amplitud de la apertura comercial y especialización en actividades de mayor rentabilidad.

Arias y Segura (2004, p. 1), en este sentido, la identificación de las ventajas comparativas adquiere importancia frente a la normativa vigente de los tratados comerciales. Con tal motivo, el presente trabajo desarrolla la aplicación de la metodología "Índice Balassa" -IB- para evaluar las ventajas comparativas del intercambio comercial entre México y Guatemala.

El Índice Balassa forma parte de la familia de índices de ventajas comparativas reveladas (IVCR), siendo la medición con el mayor uso frecuente (Hinloopen y Marrewijk, 2000, p. 3), y de aceptación por la comunidad europea en comparación con otros métodos de cálculo como los modelos matemáticos (Heredia y Huarachi, 2009, p. 38). El nombre del índice se atribuye a su autor, Bela Balassa, quien demostró que las ventajas comparativas entre países son factibles de ser reveladas mediante el análisis de los flujos del comercio internacional (Cafiero, 2006, p. 1).

La medición del Índice Balassa permite determinar el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un país a otro, con respecto a la importancia del mismo producto dentro de las exportaciones del país en cuestión hacia el mundo (Durán & Álvarez, 2008, p. 24). La expresión formal del índice es la siguiente:

$$IB_{ij}^k = \frac{X_{ij}^k / XT_{ij}}{X_{iw}^k / XT_{iw}}$$

Dónde:

X_{ij}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el país j

XT_{ij} = Exportaciones totales del país i al país j

X_{iw}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el mundo (w)

XT_{iw} = Exportaciones totales del país i al mundo (w)

Este índice puede ser calculado en distintos casos particulares con información de referencia del mercado de análisis, o con algunas variaciones si se relaciona la participación a nivel de producto con las importaciones mundiales, con lo que se obtiene un índice de especialización. Para mejor análisis del Índice Balassa es recomendable

normalizarlo a un máximo de 1 y mínimo de -1 de la siguiente forma (en la literatura, al Índice Balassa también se le identifica como Índice de Ventajas Comparativas Reveladas -IVCR- por ser aquel una variante de la familia de estos últimos):

$$IVCR\ Norm = \frac{1B - 1}{1B + 1}$$

Los valores obtenidos con la normalización tendrán el rango de -1 a 1, con lo que es aplicable la siguiente tipología para interpretar el resultado (Durán Lima y Álvarez, 2008, p. 25):

Tabla 1. Índice Balassa: tipología para interpretación

Escala	Ventaja/Desventaja
0.33 <= IB <= 1.00	Ventaja comparativa
-0.33 < IB < 0.33	Tendencia hacia comercio intraproducto
-1.00 <= IB <= -0.33	Desventaja comparativa

Fuente: elaboración propia con base en Durán y Álvarez 2008.

La Comisión Económica para América Latina -Cepal- dentro de sus herramientas web para el análisis económico y comercial, desarrolló el Sistema Interactivo Gráfico de Datos de Comercio Internacional⁵ (SIGCI Plus por sus siglas en inglés), en el cual se incluyen módulos para análisis del Índice Balassa de Ventajas Comparativas Reveladas. A partir del SIGCI Plus, por medio de la nomenclatura contenida en la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional CUCI Revisión 3 (Standard International Trade Classification SITC, Rev. 3)⁶, a un nivel de agregación de tres dígitos, se efectuaron estimaciones para identificar las ventajas comparativas reveladas en el comercio entre Guatemala y México.

Índice Balassa aplicado a la relación comercial de México y Centroamérica

El Índice Balassa presentado a continuación fue aplicado a la relación comercial entre México y Centroamérica, focalizándose en cien diferentes productos que se comercian en igualdad. El ejercicio fue realizado para el año 2010, un año de recuperación económica, con el objetivo de demostrar la relación entre los diferentes productos. La relación se analiza, de acuerdo al índice de Centroamérica hacia México y de México hacia Centroamérica.

⁵ Interactive Graphic System of International Economic Trends (SIGCI Plus version 2.9.0) – Trade Module.

⁶ CUCI Rev.3.

En la relación comercial de Centroamérica hacia México, Centroamérica presenta una ventaja comparativa en treinta y uno de los cien productos, lo que sería equivalente a un 31 %. Se encuentra en desventaja en 29 % de los productos y en términos de intraproducto, estos responden al 39 %. Los productos que presentan una ventaja comparativa en el comercio de Centroamérica con México son los siguientes:

1. Grasas y aceites	2. Azúcares	3. Productos comestibles	4. Semillas	5. Crustáceos
6. Tejidos de algodón	7. Muebles	8. Alcohol	9. Bebidas alcohólicas	10. Tejidos de manufactura
11. Hilados textiles	12. Recipientes de metal	13. Confitería	14. Caucho	15. Cueros y pieles
16. Aluminio	17. Maquinaria	18. Baúles y maletas	19. Polímeros de cloruro de vinilo	20. Hojas de madera
21. Chocolate	22. Almidones	23. Herramientas	24. Vidrio	25. Equipos mecánicos
26. Medidores	27. Maíz	28. Artículos de alambre	29. Ropa vieja	30. Caucho

En el caso del índice aplicado hacia la relación de México con Centroamérica, los resultados muestran que en términos de ventajas comparativas, el país duplica la cantidad de productos en los cuales presenta una ventaja comparativa. En este caso, México tiene ventaja comparativa en 66 % de los productos, una desventaja en 12 % de los productos y en términos de intraproducto, comprenden el 21 %. Los productos que presentan desventaja comparativa en el caso de la relación México hacia Centroamérica son los siguientes:

1. Aceites de petróleo	2. Equipos de telecomunicaciones	3. Automóviles	4. Vehículos automotores
5. Aparatos eléctricos	6. Aceites de minerales bituminosos	7. Muebles	8. Partes y piezas de accesorios de automotores
9. Válvulas y tubos termiónicos	10. Máquinas de procesamiento	11. Aparatos eléctricos rotativos	12. Grifos y llaves

Conclusiones

De acuerdo con el análisis del Índice Balassa, se identificó que México ha obtenido mayores beneficios comerciales que Centroamérica, porque ese país estaba por delante en las zonas de las ventajas comparativas. A pesar de esta situación, es importante destacar la evidencia con más ventaja comparativa que tiene Centroamérica sobre los productos esenciales para su producto interno bruto -PIB-, así como productos relevantes para el sector agrícola. Por ello, el comercio bilateral debidamente facultado por los acuerdos de libre comercio, puede ser beneficioso, evitando al mismo tiempo la destrucción de sus industrias dinámicas. El marco institucional previsto en los acuerdos de libre comercio entre México y cada país de Centroamérica establece la directriz de política para alcanzar la igualdad en los beneficios comerciales esperados, de forma bilateral. Para este propósito, México y todos los países de Centroamérica se comprometieron a cumplir con la expansión y la estimulación del comercio como el primer objetivo de su relación comercial. Además, estos países han definido los siguientes objetivos: establecer directrices para extender los beneficios y crear procedimientos eficaces para garantizar el compromiso. Por lo tanto, el comercio entre estos países puede mejorar su dinamismo y eficiencia para que se cumplan las garantías institucionales. Sin embargo, es importante que Centroamérica consolide su propia integración económica, la región tiene para promover un proceso de integración regional formal y robusta (Maldonado, 2013). De esta manera se pueden aprovechar de los otros acuerdos comerciales con economías como México y la Unión Europea, por ejemplo. Hay poco interés en las grandes economías para negociar individualmente con cada país de Centroamérica, una región es más atractiva como bloque económico.

Referencias

- Arias, J., y Segura, O. (2004). *Índice de Ventaja Comparativa Revelada: un indicador del desempeño y de la competitividad productivo-comercial de un país*. IICA.
- Cafiero, J. (2006). *Análisis de las exportaciones argentinas utilizando el Índice de Ventaja Comparativa Revelada*. Recuperado de <http://www.cei.gob.ar/userfiles/5%20Análisis%20de%20las%20exportaciones%20argentinas%20utilizando%20el%20índice%20de%20ventajas%20comparativas%20reveladas.pdf>
- Durán, J., y Álvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile: Cepal.
- Heredia, J., y Huarachi, J. (2009). El Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) entre el Perú y los principales exportadores del mundo: el caso de la región Lambayeque. En *ESAN*. pp. 27-55.
- Hinloopen, J., y Marrewijk, C. v. (2000). *On the empirical distribution of the Balassa Index*. Recuperado de: <http://www2.econ.uu.nl/users/marrewijk/eta/pdf%20files/balassa%20wwa.pdf>
- _____. (2008). Empirical relevance of the Hillman Condition for Revealed Comparative Advantage: 10 stylized facts. En *Applied Economics*. pp. 2313-2328.
- Ordóñez, C. (2006). La integración económica de Guatemala y México. En C. Ordóñez: *Tendencias de la integración económica en Guatemala y el sureste de México*. Guatemala: Avancso. pp. 77-115.
- Secretaría de Economía de México. (2001). *Decreto Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras*. Recuperado de: http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_Norte/Negotiations/mexdecreto_s.pdf
- SICE. (2014). *México - Triángulo del Norte*. Recuperado de http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_Norte/MEX_Norte_s.asp
- SIECA. (2004). *Las relaciones comerciales México - Centroamérica en el marco de los tratados de Tuxtla*. Recuperado de: http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_Norte/Studies/SIECA_s.pdf
- Tuxtla I. (1991). *Declaración de Tuxtla Gutiérrez «Tuxtla I»*. Recuperado de: http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_Norte/Negotiations/DeclaracionTuxtlaGutierrezI_s.pdf
- Tuxtla II. (1996). *Declaración Conjunta y Plan de Acción de la Cumbre Tuxtla Gutiérrez II*. Recuperado de: http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_Norte/Negotiations/Tuxtla2Plan_s.pdf
- Tuxtla III. (1998). *Declaración Conjunta de la III Reunión de Jefes de Estado y de Gobierno de los Países Integrantes del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla*. Recuperado de: http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_Norte/Negotiations/tuxtlaIII_s.asp
- Zapata, R. (1994). Opciones de Centroamérica en sus relaciones comerciales con México: oportunidades y retos. En *Integración Latinoamericana*. pp. 3-14.
- Zorrilla, L. (1984). *Relaciones de México con la República de Centroamérica y con Guatemala*. México, D.F.: Porrúa.