



Universidad Michoacana de
San Nicolás de Hidalgo



Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales

Maestría en Ciencias en Comercio Exterior

“El Mercado en de Costa Rica, una Opción para la Diversificación del Comercio Exterior del Estado de Michoacán”

Tesis que para obtener el título de Maestro en Ciencias
en Comercio Exterior presenta

L. E. Jaime Aguilar González

Director de Tesis:
M. C. José Odón García García

Morelia, Michoacán, febrero de 2006

(ACTA DE REVISIÓN)

Morelia, Michoacán, 28 de Febrero de 2006

CARTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Por medio de la presente, obsequio mis derechos de autoría para la publicación en texto completo de mi trabajo de tesis intitulado “Mercado de Costa Rica una opción para la diversificación del comercio exterior del estado de Michoacán”, a la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH) en lo general, y a su Instituto de Investigaciones Económicas y empresariales (ININEE) en lo particular. Esa investigación constituye el resultado material de mis estudios de la Maestría en Ciencias en Comercio Exterior en el ININEE, durante el periodo de febrero de 2004 a febrero de 2006.

Específicamente, cedo el derecho de cita; el derecho a reproducir la Tesis para ilustración y enseñanza; y el derecho de reproducción con fines de investigación. Y dicho se de paso, con esta cesión mantengo mis prerrogativas de orden moral, pues las mismas son inalienables, inembargables, intransferibles e irrenunciables.

A t e n t a m e n t e .

Lic. Jaime Aguilar González

ÍNDICE

Contenido	Página
ÍNDICE	2
GLOSARIO	9
RESUMEN	13
ABSTRACT	14
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	15
I.1 EL PROBLEMA DE ESTUDIO.....	16
I.2 OBJETIVOS.....	20
I.3 HIPÓTESIS.....	21
I.4 ESTRUCTURA DE LA TESIS	
CAPÍTULO II. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE ESTUDIO	23
CAPÍTULO III. MARCO TEORICO Y/O CONCEPTUAL DE REFERENCIA	32
CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA Y/O TÉCNICAS EMPLEADAS EN LA INVESTIGACIÓN	71
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	
CAPÍTULO V. INTEGRACIÓN Y APERTURA COMERCIAL	76
5.1 EL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA MUNDIAL.....	76
5.1.1 LA INTEGRACIÓN EN EUROPA.....	80
5.1.2 INTEGRACIÓN Y COOPERACIÓN EN LA REGIÓN ASIA-PACÍFICO.....	84

Contenido	Página
5.1.3 INTEGRACIÓN DEL PRÓXIMO Y MEDIO ORIENTE.....	85
5.1.4 INTEGRACIÓN EN ASIA MERIDIONAL.....	86
5.1.5 LA ASEAN.....	87
5.1.6 LA COOPERACIÓN ECONÓMICA ASIA/PACÍFICO (APEC).....	83
5.2 EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA.....	89
5.2.1 LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC).....	89
5.2.2 LA INTEGRACIÓN DEL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO.....	93
5.2.2.1 Alcances del Mercado Común Centroamericano.....	96
5.2.2.2 Perspectiva del Mercado Común Centroamericano.....	98
5.3 EL PLAN PUEBLA-PANAMÁ.....	100
5.3.1 OBJETIVOS DEL PLAN PUEBLA-PANAMÁ.....	102
5.3.2 LA IMPORTANCIA DEL PLAN PUEBLA-PANAMÁ PARA EL COMERCIO CENTROAMERICANO.....	104
 CAPÍTULO VI. LA NECESIDAD DE LA DIVERSIFICACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO.....	 108
6.1. LA ERA DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO 1994 – 2004.....	109
6.1.1 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (CANADÁ- ESTADOS UNIDOS- MÉXICO).....	109
6.1.2 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-BOLIVIA.....	110
6.1.3 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-COSTA RICA.....	113

Contenido	Página
6.1.4 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (COLOMBIA- VENEZUELA-MÉXICO).....	115
6.1.5 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON EL TRIÁNGULO DEL NORTE. MÉXICO - GUATEMALA-HONDURAS-EL SALVADOR.....	116
6.1.6 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-NICARAGUA.....	117
6.1.7 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON CHILE.....	119
6.1.8 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LOS ESTADOS DE LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO.....	121
6.1.9 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ISRAEL.....	122
6.2. EL TLCAN Y LA CONCENTRACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.....	124
6.2.1 Tratado de Libre Comercio con EE.UU., México y Canadá	125
6.3. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS FLUJOS COMERCIALES DE MÉXICO Y DE COSTA RICA CON LOS MERCADOS REGIONALES	131
6.4. RESULTADOS DEL TLC ENTRE MÉXICO Y COSTA RICA A DIEZ AÑOS DE SU PUESTA EN MARCHA.	134
6.5 LA NECESIDAD DE DIVERSIFICAR LAS EXPORTACIONES DE MICHOCÁN	138
 CAPÍTULO VII. EL CASO DE COSTA RICA COMO UNA OPCIÓN DE DIVERSIFICACIÓN COMERCIAL PARA PRODUCTOS MICHOCANOS.....	 146
7.1. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DE COSTA RICA.....	146

Contenido	Página
7.1.1 Datos geográficos.....	146
7.1.2 Datos Demográficos.....	149
7.1.3 Datos Históricos políticos y económicos.....	150
7.2. COINCIDENCIAS CULTURALES DE MÉXICO Y COSTA RICA, COMO VENTAJAS PARA LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL.....	151 152
7.3 CERCANÍA GEOGRÁFICA DEL MERCADO COSTARRICENSE.....	168
7.4 LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA EN COSTA RICA.....	174
7.5. ANÁLISIS DEL RIESGO PAÍS.....	178
7.5.1 El Sistema financiero y crecimiento económico en Centroamérica.....	178
7.5.2 Manejo de riesgos en Costa Rica.....	179
7.5.3 Medición del riesgo por medio de índices en el sistema bancario de Costa Rica.....	179
7.5.4 Las Calificadoras del riesgo país.....	183
7.6 COSTA RICA COMO UNA OPCIÓN DE DIVERSIFICACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR.....	188
7.7 ANÁLISIS FODA MÉXICO - COSTA RICA.....	189
CAPÍTULO VIII. PROPUESTA EXPORTADORA DE MICHOACÁN EN SECTORES ESPECÍFICOS AL MERCADO COSTARRICENSE.....	193
8.1. ANÁLISIS DE LOS NICHOS DE MERCADO Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL.....	194
8.1.1 Oportunidades para productos mexicanos 2000.....	195
8.1.2 Oportunidades para productos mexicanos 2006.....	199
8.1.3 Demandas expresas de mercancías para México de los mercados internacionales en el 2005.....	212

Contenido	Página
8.1.4 Clasificación de demandas expresas de mercancías del mercado costarricense durante el año 2005.....	215
8.2. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA ESTABLECIDA EN EL ESTADO DE MICHOACÁN.....	220
8.2.1 La actividad económica en el estado de Michoacán.....	220
8.2.2 El sector industrial del estado de Michoacán.....	223
8.3. PRESENCIA Y ESTRUCTURA DE LAS ASOCIACIONES Y CAMARAS EMPRESARIALES EN MICHOACÁN.....	224
8.3.1 La CANACINTRA.....	224
8.3.2 La AIEMAC.....	224
8.3.3 La COPARMEX.....	225
8.3.4 LA FUNDACIÓN PARA LA CALIDAD TOTAL EN MICHOACÁN (FCT).....	226
8.4 LOS SECTORES ESPECIFICOS EN LOS QUE SE PUEDE PARTICIPAR EN LOS NICHOS DE MERCADO EN COSTA RICA POR PARTE DE EMPRESAS ESTABLECIDAS EN MICHOACÁN.....	229
8.5 COINCIDENCIAS CULTURALES DE MÉXICO Y COSTA RICA, COMO VENTAJAS PARA LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL.....	235
8.5.1 Cercanía geográfica y afinidad cultural con el mercado costarricense....	
8.6 SECTORES CON MEJORES POSIBILIDADES PARA EXPORTAR A COSTA RICA.....	
8.7 CAMARA DE INDUSTRIAS DE COSTA RICA.....	
8.8 RESULTADOS DE ENCUESTA DE BANCOMEXT 2002.....	

8.9 RECOMENDACIONES PARA HACER NEGOCIOS EN COSTA RICA.....	
8.10 ESTILO DE NEGOCIACIÓN EN COSTA RICA Y ADAPTACIÓN DE PRODUCTOS.....	

Contenido	Página
APOYOS DE PROMOCIÓN COMERCIAL DE LA CONSEJERÍA COMERCIAL DE BANCOMEXT EN COSTA RICA:.....	
Apoyos de promoción comercial de la CEXPORTA	
CONCLUSIONES.....	239
RECOMENDACIONES.....	
BBLIOGRAFIA.....	241
ANEXOS.....	248

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Arancel.- Derecho de aduana que grava las mercancías importadas por un país y que constituye el instrumento un instrumento de proteccionismo, favoreciendo a los productores nacionales.

Balanza comercial.- Parte de la Balanza de pagos, que registra el intercambio de mercancías de un país con el resto del mundo. Su saldo es expresado como la diferencia entre los ingresos por exportaciones y los gastos por importaciones.

Barrera Geográfica.- Existencia de uno o más elementos de la naturaleza, ya sea físico, climático, biológico, atmosférico, etc., que generalmente es incontrolable, y que limita la actividad comercial de las empresas.

Brecha Competitiva.- Es el término utilizado para medir la diferencia existente entre un o un grupo de países con un cierto perfil, con el de otro u otro grupo de países. Cerrar o reducir la brecha competitiva, significa, definir un perfil ideal o “meta” a alcanzar en un periodo de tiempo determinado y empleando un esfuerzo para aumentar la competitividad.

Competitividad.- Capacidad de competir, al interior de un país o a nivel internacional.

Conocimiento Cultural.- El aprendizaje o conocimiento interpretativo de los distintos significados, gustos, usos, costumbres y otros rasgos inherentes a la cultura de un grupo social, país o región.

Costumbres de Negocios.- Es el conjunto de actitudes administrativas y de métodos empresariales de negociación que existen entre un país y otro, como resultado de las prácticas empresariales propias de su cultura.

Cultura.- Es la parte del entorno humano hecha por el hombre, la suma total de conocimiento, creencias, arte, moral, leyes, costumbres y de cualquier otra capacidad y hábito adquiridos por las personas como miembros de la sociedad.

Diversificación Comercial.- Proceso por el cual las sociedades mercantiles, desarrollan nuevos productos o la introducción a nuevos mercados nacionales o extranjeros.

Dumping.- Es el término con el que se designa la venta en el mercado extranjero por debajo del precio que se mantiene en el mercado propio o la venta incluso por debajo del costo de producción. Los países adoptan medidas antidumping frente a las empresas extranjeras que practican este tipo de actividades.

Estado-Nación.- Son cuerpos políticos, separados tanto del gobernante como del gobernado, con suprema jurisdicción sobre un área territorial demarcada, respaldados por el derecho al monopolio del poder coercitivo, y con la legitimidad que les otorga la lealtad o el consentimiento de sus ciudadanos.

Exportación.- Venta o salida de bienes, capitales, mano de obra, etc., del territorio nacional hacia terceros países. El valor monetario de las exportaciones se registra en la Balanza de pagos.

Globalización.- Es la escala ampliada, magnitud creciente, la aceleración y la profundización del impacto de los flujos y patrones transcontinentales de interacción social, que remite a un cambio o transformación en la escala de la organización humana que enlaza comunidades distantes y expande el alcance de las relaciones de poder a través de regiones y continentes de todo el mundo.

Importación.- Adquisición de bienes o servicios procedentes de otro país. El concepto se puede aplicar a capitales o mano de obra, etc.

Liberalismo.- Doctrina económica, cuyo padre fue Adam Smith, que defiende el libre juego de las fuerzas del mercado, restringiendo la intervención del estado a cuestiones mínimas indispensables (defensa, hacienda, moneda, relaciones exteriores), de modo que cada individuo, al buscar su propio interés, hace posible el bienestar general.

Liberalización.- Supresión de las restricciones existentes en un mercado. En los intercambios comerciales internacionales, se refiere a la eliminación de las restricciones impuestas por los países, como medida para promover la expansión y disminuir el proteccionismo.

Marketing Internacional.- Es la realización de las actividades de negocios diseñadas para planear, cotizar, promover y dirigir el flujo de bienes y servicios de una empresa hacia los consumidores o usuarios de uno o más países para obtener un beneficio.

Medida antidumping.- En el marco del GATT, son las disposiciones de salvaguardia que se aplica en los puestos aduaneros para evitar que un producto entre en el mercado nacional, o bien a un precio significativamente inferior al que se tiene en el país de origen, teniendo en cuenta, además los gastos de transporte, o a un precio inferior al valor estimado.

Mercado Común.- Forma de integración económica más fuerte que la unión aduanera, caracterizada, al igual que está, por la eliminación de las barreras internas arancelarias y el establecimiento de un arancel común frente a terceros países, pero en la que se da un paso más y se permite la libre circulación de personas, capitales y servicios entre los países miembros.

Nicho de Mercado.- Segmento de un mercado claramente diferenciado del resto, ya sea por motivos de calidad, precio, zona geográfica, etc. Para ser atractivo, debe ser lo suficientemente grande como para proporcionar un beneficio, y lo suficientemente pequeño como para no atraer a otros competidores.

Nuevo Regionalismo Económico.- Proceso histórico de constitución formal e informal de espacios interestatales de carácter regional, con un alcance que tiende a englobar al mundo.

Similitudes Culturales.- Todas aquellas manifestaciones del entorno social que las personas tienen, piensan y hacen como miembros de una sociedad y que coinciden con las propias de otro país o región.

Ventaja competitiva nacional.- Es la habilidad desarrollada por las naciones para crear y mantener un entorno favorable en cuanto a condiciones de infraestructura, políticas, sociales y culturales en el que las empresas puedan competir domésticamente o internacionalmente con ventajas frente a las empresas de otros países.

Zona de Libre Comercio.- Grado de integración de países que supone un paso más respecto al sistema de preferencias aduaneras o régimen preferencial, y que consiste en la eliminación total de las barreras al comercio al comercio existentes entre los países firmantes del acuerdo, pero con el mantenimiento por parte de cada uno de ellos de su propia tarifa frente a terceros países.

RESUMEN

El fenómeno de la globalización y el proceso de integración económica mundial, ha venido generando un alto grado de competencia para las empresas de todo el mundo y México no debe quedarse al margen de dichos procesos.

Por medio de la revisión y análisis de los nichos de mercado a escala mundial, nos damos cuenta que México tienen muchas oportunidades para atender nichos de mercado en otros países, en diversos sectores, así como atender demandas de productos por parte de importadores extranjeros.

Por sus características económicas, geográficas y socioculturales Costa Rica representa una opción viable como mercado destino de las exportaciones mexicanas. Michoacán tiene una importante producción agropecuaria, algunos de esos productos ocupan los primeros lugares de producción nacional, principalmente en acero y sus derivados así como en el sector de frutos en fresco y también ocupan los lugares más importantes de las exportaciones del estado.

El objetivo de este trabajo es encontrar nichos de mercado en el mercado de Costa Rica para productos manufacturados que diversifiquen las exportaciones del estado de Michoacán, considerando también a los productos manufacturados que ya se esta exportando Michoacán, así como a los productores locales y costarricenses de sectores industriales específicos con productos que lleven incorporado un contenido de valor, y que por su calidad puedan competir dentro del mercado de Costa Rica.

ABSTRACT

The phenomenon of the globalization and the process of world economic integration, it has come generating a high competition grade from all over the world for the companies and Mexico should not stay to the margin of this processes.

By means of the revision and analysis of the market niches to world scale, we realize that Mexico has many opportunities to assist market niches in other countries, in diverse sectors, as well as to assist demands of products on the part of foreign importers.

For their economic, geographical and sociocultural characteristics Costa Rica represents a viable option as market destination of the Mexican exports. Michoacán has an important agricultural production, some of those products occupy the first places of national production, mainly in steel and its derivatives as well as in the sector of fruits in fresh and they also occupy the most important places in the exports of the state.

The objective of this work is to find market niches in the market of Costa Rica for manufactured products that they diversify the exports of the state of Michoacán, also considering to the manufactured products that already you this exporting Michoacán, as well as to the local and Costa Rican producers of specific industrial

tores with products that take incorporate a content of value, and that for its quality they can compete inside the market of Costa Rica.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

Han pasado ya más de doscientos años y parece cada vez más distante el momento en que el economista Adam Smith, sentó los principios del liberalismo económico, promoviendo la libre competencia de mercado y dejando su regulación a la “*mano invisible*” y limitando la participación del estado. En la época actual, gracias a los grandes progresos científicos, tecnológicos y sobre todo en los medios de comunicación, parece ser que las distancias entre un punto y otro del planeta se acortaron e incluso parece ser como si el tiempo y la vida transcurriera con una mayor velocidad.

El ritmo de vida impuesto recientemente por el sistema de economía de libre mercado ha significado arribar a una etapa avanzada del desarrollo de la competencia ,en la cual las industrias de un país ya no compiten entre sí, sino, que en aras de lograr una mayor libertad ha significado abrir las economías de los países a una competencia que se ha intensificado a tal grado que una empresa ahora se enfrenta a empresas de otros países o regiones además de las locales. Bajo este entorno de globalización y de intensificación de la competencia económica a escala mundial, el liberalismo plantea generar una mayor competitividad empresarial apoyado en esta ocasión por una “mano visible” del estado, para que con su participación y junto con el resto de la sociedad se generen las mejores condiciones físicas, económicas, políticas, sociales etc. para lograr una mayor competitividad nacional.

Por lo anterior, este trabajo pretende destacar la importancia que puede significar para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) Michoacanas, el aprovechamiento de las ventajas geográficas y similitudes socioculturales con los países latinoamericanos, y que la existencia de estos factores, representa un incentivo natural para que estas empresas de Michoacán busquen diversificar sus mercados, accediendo al mercado Costarricense en aquellos nichos de mercado en los cuales se oferten productos de calidad que les permitan seguir participando en el mercado internacional.

1.1 EL PROBLEMA DE ESTUDIO

1.1.1. DELIMITACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

Dentro del tema de comercio exterior, en el último cuarto del siglo pasado México al igual que la mayoría de los países latinoamericanos transitó de un modelo de sustitución de exportaciones (economía cerrada) caracterizado por el proteccionismo de la planta industrial nacional con el fin de generar las condiciones de industrialización, hacia un modelo de economía abierta o de libre mercado, con un necesario plan de ajuste y estabilización macroeconómica, basado en una política económica restrictiva que implicaría un costo social significativo.

Con el cambio de modelo, se buscó además romper la dependencia que se tenía de la venta del petróleo, (un país mono-exportador) para pasar al fomento y desarrollode las exportaciones no petroleras, mediante la captación inversión extranjera directa hacia el país y apostándole en buena medida a la industria maquiladora.

A finales del siglo XX, México no podía quedarse aislado del proceso de integración económica en la conformación de los grandes bloques regionales y del fenómeno de la globalización, por ello optó por firmar el Tratado de Libre Comercio América del Norte (TLCAN), para asociarse comercialmente con sus vecinos del norte, pero además siguió ampliando nuevos horizontes comerciales mediante la firma nuevos de acuerdos y tratados comerciales de libre comercio con diversos países a lo largo de la década de los noventa.

Pese a la posición geográfica privilegiada que tiene México para el desarrollo del comercio exterior, y a la firma diversos acuerdos comerciales de libre comercio, consideramos, que no se ha consolidado una diversificación de su comercio exterior hacia otras regiones del mundo, ni son muchas las empresas que buscan la internacionalización de sus productos, pensamos, que ello puede generar un riesgo futuro para México en la medida de que la economía norteamericana se desacelere o bien pierda su hegemonía frente a los demás mercados, particularmente frente a China, que ya se perfila como el nuevo líder mundial del comercio internacional en este siglo, o bien en la medida de que los demás socios comerciales de México si aprovechen los tratados comerciales y la desgravación arancelaria para introducir sus productos al país y competir abiertamente con la industria nacional, generando una pérdida cada vez mayor de empleos.

Entre los principales problemas u obstáculos para la diversificación del comercio internacional, están las barreras arancelarias como las no arancelarias, las primeras se han ido eliminando paulatinamente debido a la mencionada apertura comercial y al proceso de reducción y eliminación arancelaria y por lo que respecta a las segundas, se cuenta con el dumping y barreras propias de la diversidad sociocultural existente entre los países, y que tienen que ver más con cuestiones de

aplicación de mercadotecnia internacional, y con la capacidad de las empresas para adaptar sus productos en cuanto a diseño, presentación, cumplimiento de normas locales, etc. (la llamada tropicalización del producto) para comercializarlos en otros países, esto en relación a la competitividad de las empresas, por último consideramos también la influencia que tiene la distancia entre los países para el traslado y manejo de los productos (sobre todo aquellos de origen perecedero).

1.1.1 DELIMITACIÓN EN EL TIEMPO

Como ya se menciona anteriormente y como se expone más ampliamente en el marco teórico de referencia. México, al igual que la gran mayoría de los países esta inmerso en el proceso de integración económica y del fenómeno de la globalización de los cuales no puede ya sustraerse, en tal sentido, en la última década del siglo pasado se convirtió en el país que firmó más tratados y acuerdos comerciales bilaterales, trilaterales y multilaterales a nivel mundial.

El periodo de estudio de este trabajo de investigación, contempla el análisis del periodo comprendido entre el inicio de proceso de liberalización comercial por la vía de los acuerdos comerciales a principios de la década de los noventa hasta el presente, es decir de 1993 al 2005.

1.1.3 TEMA DE INVESTIGACIÓN

De los países socios comerciales más próximos a México a parte de los Estados Unidos y que son socios comerciales están los de la región de centroamérica, de entre los cuales Costa Rica se ha destacado más que los otros países, y a partir de la firma del TLC con México en enero de 1995, el comercio entre ambos países ha crecido en más del 500%.

Partiendo de que el área de concentración elegida para la Maestría ha sido el de Mercadotecnia y en ella se contemplan aspectos de promoción, comercialización y búsqueda de acceso a mercados internacionales para pequeñas empresas, hemos considerado delimitar nuestro objeto de estudio al caso de Costa Rica debido a la cercanía geográfica y cultural que guarda con México, para determinar la posibilidad de que pequeñas y medianas empresas de Michoacán pueden acceder a nichos mercado en ese país, contribuyendo a la diversificación de las exportaciones del estado de Michoacán.

El desarrollo del tema de investigación pretende ir más allá de darle un enfoque pragmático, como seria el de la formulación de un plan de exportación de algún producto destinado a un mercado meta.

El planteamiento del problema surge de las siguientes preguntas:

- 1. ¿La firma de tratados comerciales ha diversificado el comercio exterior de México y Michoacán?**
- 2. ¿Es el mercado de Costa Rica una opción para la diversificación del comercio exterior del estado de Michoacán?**
- 3. ¿Existen nichos de mercado que puedan ser atendidos por PYMES Michoacanas?**

Las preguntas anteriores nos llevan al debate con respecto a la integración económica de México mediante la conformación del bloque económico de Norteamérica versus la integración latinoamericana, o dicho de otra manera entre la relación centro-periferia.

Los dos enfoques teóricos que sustentan dichos procesos de integración en América son por una parte el liberalismo económico versus la visión del estructuralismo y teoría de la dependencia desarrollado por la CEPAL.

Lo anterior, da sustento a la presente investigación y a la misma no plantea generar una adversidad en contra de la corriente promotora del libre mercado norteamericano, sino más bien, simplemente no perder la oportunidad de desarrollar el comercio con otras naciones latinoamericanas, con las que se tienen coincidencias culturales, lingüísticas, económicas, sociales y políticas como es el caso de Costa Rica.

1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar si las exportaciones de Michoacán se encuentran concentradas en ciertos mercados y en ciertos productos y si el mercado de Costa Rica, permite diversificar el comercio exterior de PYMES de Michoacán de acuerdo a sus respectivas capacidades productivas y competitivas.

5.2 OBJETIVO ESPECÍFICO

Identificar productos Michoacanos que sean demandados en Costa Rica y que cuenten con potencial para exportarse al mercado y así ampliar la canasta actual de las exportaciones.

1.3 HIPÓTESIS

Nuestra hipótesis central de trabajo se plantea en virtud de lo que representa el nuevo contexto mundial de globalización para México en materia de comercio exterior y es que: La diversificación de las exportaciones de Michoacán en cuanto a productos con un mayor contenido de valor agregado al mercado de Costa Rica, dependen de la afinidad cultural, la cercanía geográfica y la existencia de nichos de mercado donde PYMES Michoacanas presentes en esas ramas satisfagan esa demanda expresa.

1.3.1 FORMULACIÓN DE ORACIONES TÓPICOS

1. La entrada en vigor del tratado de libre comercio entre México y Costa Rica ha elevado el intercambio comercial.
2. Es más fácil la negociación comercial entre dos individuos originarios de países que comparten ciertas características económicas y socioculturales, lo

cual representa una ventaja para la promoción del comercio exterior regional.

3. México es un estado-nación que en la región de centroamerica cuenta con ventajas absolutas y comparativas frente a los países que la integran, lo que le pueden permitir desarrollar una cierta hegemonía regional.

CAPÍTULO II

CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE ESTUDIO

2.1 LA LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA DEL SIGLO XX

Al finalizar la segunda guerra mundial y con la creación la Organización de las Naciones Unidas en el año de 1945, se contemplaba promover la creación de un organismo que se encargaría de organizar las relaciones comerciales internacionales. Ante ello, tratando de adelantarse, los Estados Unidos de América, presentan una propuesta formal que un año después se traduce en una resolución del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas.

El objetivo central que de la “Conferencia Internacional sobre Comercio” celebrada en Cuba del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948 fue aspirar a un Código de Comercio Internacional, denominado posteriormente “Carta de la Habana”, cuya esencia era promover: Una Política Comercial; Acuerdos Internacionales y Establecer una Organización Internacional. Sin embargo nunca llegó a entrar en vigor, debido a que no fue ratificada la carta.

En el periodo de la posguerra EE.UU. reorientó su política comercial con el exterior, debido al inicio de la “Guerra Fría”, lo que motivo el establecimiento de

una mayor cercanía a sus aliados occidentales para competir política y militarmente con el bloque soviético en la búsqueda de un expansionismo capitalista y socialista respectivamente.

A iniciativa de los Estados Unidos en la reunión preparatoria de la Conferencia de la Habana, propuso el inicio de un proceso de negociación arancelaria entre 23 países, encaminada a lograr una reducción de las fuertes barreras comerciales existentes en ese periodo y con base en el proyecto de la *Carta*, se firmó el Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (AGAAC), el 30 de octubre de 1947 y más conocido por sus siglas en inglés como el GATT (General, Agreement on Tariffs and Trade).

La entrada en vigor del GATT, cancelo de tajo las aspiraciones de la ONU para crear la Organización Internacional de Comercio (OIC) y a su vez, permitió tomar el control para la regulación del comercio mundial a los países del bloque capitalista bajo la hegemonía de los EE. U.U.

Así desde su origen y durante las 8 conferencias celebradas durante la segunda mitad del siglo XX (1947 a 1994), el GATT, fue un instrumento para la institucionalización entre sus “contratantes” de la cláusula de “*Nación más favorecida*” por medio de la cual cada signatario se compromete a conceder a los demás signatarios un trato igual y sin discriminaciones en sus relaciones comerciales. En tal sentido se liberalizó en una gran magnitud el comercio mundial de bienes, productos agropecuarios, compras del sector público, mediante los esquemas de: la reducción, consolidación al nivel actual o establecimiento de un techo de máximo nivel de derechos. El GATT, también contemplaba normas contra la discriminación, derechos especiales, dumping, reglas de libertad de tránsito,

procedimientos aduaneros, eliminación de restricciones cuantitativas y empresas estatales. Cabe mencionar además que en su parte IV el Acuerdo General, plantea la posibilidad de ofrecer concesiones y ventajas comparativamente más favorables a los países subdesarrollados.

A mediados de la década de los ochenta el grupo de las 7 economías más importantes (G-7) y el Consejo Ministerial de la OCDE, solicito el desarrollo de una nueva ronda de negociaciones del GATT, su inicio fue el 15 de septiembre de 1986, con la declaración de punta del Este y a la cual denominaron posteriormente “Ronda Uruguay”, su culminación fue el 15 de diciembre de 1993 y en la cual se abordaron aspectos tales como: aranceles, medidas no arancelarias, productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, textiles y confección, agricultura, alimentos tropicales, salvaguardias, subvenciones y medidas compensatorias, derechos de propiedad intelectual relacionados al comercio, trato a las mercancías falsificadas, comercio de servicios financieros, medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, solución de diferencias y análisis del propio funcionamiento del sistema del GATT.

Los acuerdos de la Ronda Uruguay fueron suscritos en el 17 de abril de 1994 en Marruecos por un total de 117 países, en dicha Conferencia se acordó crear la *Organización Mundial del Comercio* (OMC), como sucesora del GATT en la regulación del comercio mundial, más la parte de los aspectos comerciales de los *derechos de propiedad intelectual*, aspectos comerciales de las medidas en materia de *Inversión* y lo relacionado a los *Servicios*.

En diciembre de 1996, se inicio en Singapur la Primera Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio, retomando los trabajos

pendientes de la Ronda Uruguay del GATT e integrando la agenda de trabajo para los siguientes años, en materia de sector textil, Agricultura y el Comercio con respecto a la Inversión, competencia, *dumping* social, contratos públicos y aduanas. El dinamismo con que inicio la OMC llevo a que para mediados de 1998 ya hubiera un grupo de 30 países deseando ingresar al organismo, entre los cuales se destacaban Rusia y China.

Hacia el final del siglo XX, se planteo un dilema sobre el futuro de las relaciones comerciales de mundo y la posición que deberían de asumir los estados-nación, por una parte, buscar la integración supranacional económico-política, en tres o cuatro grandes bloques comerciales que se confronten entre si, o bien la participación de los estado-nación en trabajar torno a un sistema mundial de *relaciones internacionales* equilibrado en el cual se planteen acuerdos, compromisos y las formas y medios para el cumplimiento de esos acuerdos, esto es lo que marcará el inicio del siglo en un *medio ambiente social* globalizado.

2.2 LOS BLOQUES REGIONALES

Históricamente, a lo largo de varios siglos la conformación de los estados-nación significó el establecimiento y modificación de las fronteras tanto físicas como las delimitadas por el uso del poder militar o político, lo que posteriormente llevo a tomar diversas medidas de protección de la *soberanía* por parte de los países. El establecimiento de instituciones de orden público y la formación de una *identidad nacional* de la sociedad, basada en los hechos históricos y aspectos culturales comunes, generaron un sentido de identidad nacional en cada país, el espíritu del nacionalismo llevado al extremo, desencadenó dos conflictos de magnitud mundial

durante el siglo XX. Es precisamente al finalizar la segunda guerra mundial que surge el proceso de integración económica deliberada por medio de la conformación e “intentos de conformación” de bloques regionales en la búsqueda de una liberalización del comercio, por medio de negociaciones bilaterales y multilaterales, encaminadas a la reducción y eliminación de tarifas arancelarias que permitiera un mejor acceso y ampliación de los mercados.

La oleada liberalizadora se profundizó durante la segunda mitad del siglo XX, expandiéndose por diversas partes del mundo, ello originó un *nuevo regionalismo económico*¹, marcado por la formalidad e informalidad, y dejando atrás la era de la integración propia de las relaciones de buena vecindad entre los estados-nación y pasando a una era de internacionalización y transnacionalización del capital productivo, así como una mayor movilidad de la inversión y los flujos financieros.

La nueva era de la conformación de bloques económicos, modificó las relaciones internacionales tradicionales, basadas en una relación diplomática entre naciones a una de relaciones supranacionales y multinacionales, sin embargo ello no significa la completa desaparición de los estados-nación, al menos en el comienzo del siglo XXI, como consecuencia de la instauración de entidades supranacionales más amplias.

En este sentido la regionalización es un fenómeno más complejo que la globalización. En la medida en que es un aspecto de ella, expresa fuerzas centrífugas que también tienden a romper barreras nacionales establecidas. Pero en

¹ Ver Alejandro Dabat, “Los Procesos de Integración Regional en el Mundo”.

cuanto recompone mercados internos y entidades interestatales y supranacionales a un nivel más amplio de extensión, expresa fuerzas centrípedas de integración de mercados interiores y (cuando es el caso) de Estados supranacionales o embriones de ellos (Davat). Un ejemplo de lo anterior, fue durante el inicio de la OMC, en la Conferencia de Singapur en 1996 la Unión Europea ya comenzó a actuar y negociar en bloque, de acuerdo a intereses regionales y dando muestras de coordinación interna. Lo que más tarde llevo a aumentar el número de miembros y a recibir una mayor cantidad de solicitudes de ingreso.

La regionalización como explica Alejandro Dabat, es un aspecto que va más allá del aspecto meramente económico (informal), sino que también lo ha sido mediante procesos formales (económico-político) y que históricamente ha obedecido a varias causas, entre las cuales se destacan: la contigüidad o proximidad geográfica; las asociaciones interestatales par buscar competir colectivamente en el mercado mundial globalizado; la ampliación de mercados, por la necesidad de las propias empresas trasnacionales; la conformación de bloques políticos; las consideraciones gubernamentales de tipo macroeconómico para acelerar procesos de integración; la afinidad cultural y los la existencia de lazos étnicos y sociales y por consideraciones políticas basadas en razones hegemónicas frente al accionar de bloques o países competidores².

El objeto de estudio que nos ocupa no queda exento de estar al margen de estos procesos de liberalización, regionalización y globalización, al contrario, México y Costa Rica como estados-nación en vías de desarrollo, han visto la

² Un claro ejemplo de las razones hegemónicas se presentó durante el periodo del bipolarismo de la “Guerra Fría” al enfrentarse permanentemente los dos bloques antagónicos: el capitalismo y socialismo.

posibilidad de insertarse en esta dinámica, apostando al “libre mercado” para tratar de no quedar excluidos de los beneficios de la globalización. En tal sentido David Held y Anthony McGrew, afirman “Construir fuertes poderes estatales en los países desarrollados y nutrir esos poderes allí donde son frágiles o inexistentes en muchos países en vías de desarrollo, es el principal desafío estatal de la política contemporánea si se quiere ser competente”.

México y Costa Rica han abierto sus economías y desde el fin del siglo XX han llevado a cabo procesos de liberalización, culminando con la firma de *tratados de libre comercio* con sus vecinos cercanos, tal es el caso del TLCAN en Norteamérica y el establecimiento del Mercado Común Centro-Americano (MCCA) y a un Tratado de libre comercio entre México y Costa Rica, que entro en vigor el 1 de enero de 1995.

2.3 EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN

La globalización, es un fenómeno que obedece a varias causas, entre las cuales se destacan el desarrollo de la tecnología y el desarrollo de las comunicaciones -más particularmente el de las telecomunicaciones-, los eslabonamientos productivos promovidos por las grandes empresas trasnacionales y multinacionales, así como la generación de un “mercado mundial” para colocar su producción, entendida como una división internacional del trabajo y finalmente debido a la expansión del sistema financiero que opera mundialmente.

El fenómeno de la *globalización*³ implica una escalada del impacto de los flujos y patrones transcontinentales de interacción social, que prefigura el surgimiento de una sociedad mundial armoniosa en el que se da una creciente convergencia de culturas y civilizaciones, pero también se da una interconexión de animosidades y conflictos, y se crean políticas reaccionarias y una xenofobia de raíces profundas al quedar la mayoría de la población excluida de los beneficios de la globalización.

Pese a que este fenómeno se viene manifestando en épocas recientes con consecuencias positivas en ocasiones para los menos y en otras con resultados negativos para las grandes masas de individuos “desposeídos”, en los medios académico, empresarial y la misma sociedad, actualmente toman partida a favor y en contra de la globalización, de acuerdo a sus propias expectativas y en no muchos casos sin tener completamente entendido dicho concepto y el alcance que representa el mismo.

Ante el proceso de integración económica a manera de bloques regionales y el fenómeno de la globalización se han afectado tanto los aspectos de la geopolítica mundial, además de una amplia gama de aspectos económicos, sociales y de medio ambiente, los países en vías de desarrollo, como el caso de países latinoamericanos, que no quedan excluidos, sino que por el contrario, deberán de participar y emerger como una región que comparten un mismo origen, una misma cultura y un grado de desarrollo más similar entre si, que frente al de otras regiones como la Unión Europea o la Asiática, que sin embargo se encuentran mucho más adelantadas en su integración.

³ Como lo entienden David Held y Anthony Mc Grew.

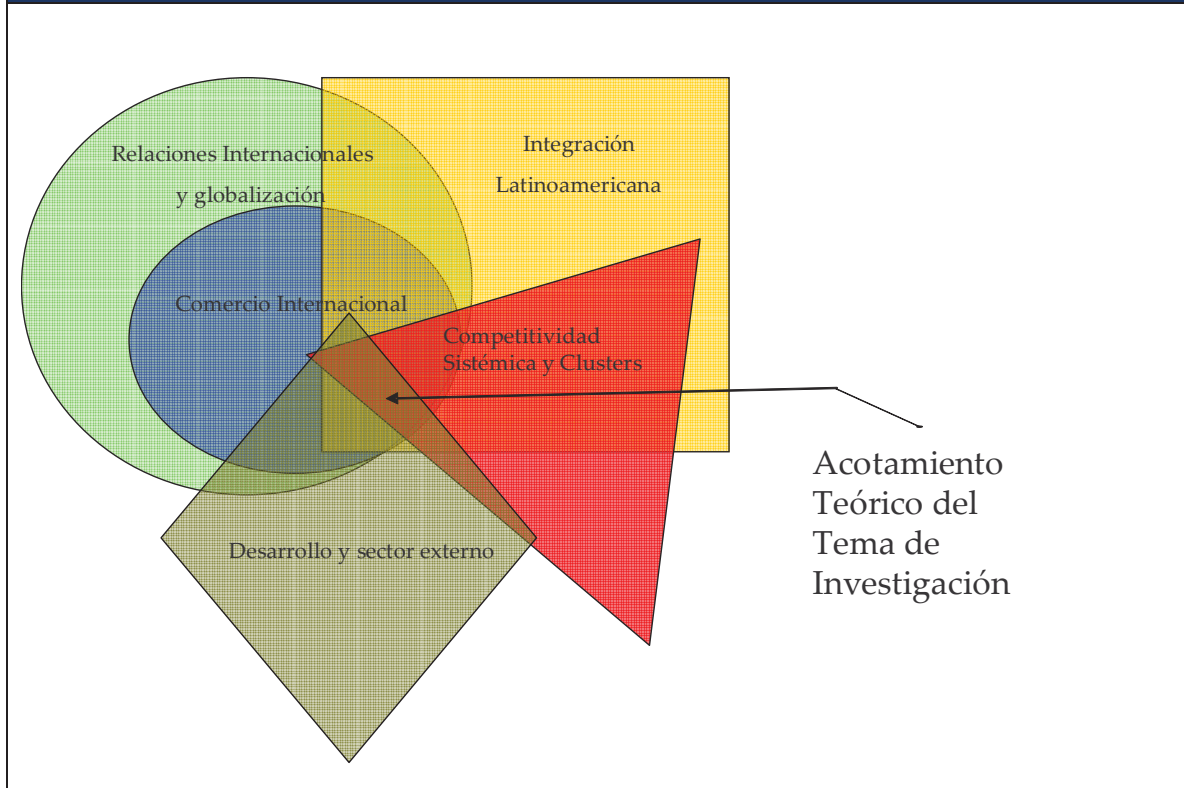
CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO Y/O CONCEPTUAL DE REFERENCIA

El proceso de eliminación de barreras comerciales, más específicamente, de los aranceles en aduanas, que origino toda una era de “*liberalización*” progresiva del comercio mundial durante la segunda mitad del siglo XX, dio inicio a la conformación de bloques comerciales regionales y al aumento de la *competitividad* a escala mundial, ello surge en el periodo posterior al fin de la Segunda Guerra Mundial, dicho proceso de liberalización condujo a la conformación de una *regionalización* económico-político, basada en el fortalecimiento de las relaciones internacionales entre los estados-nación participantes, como consecuencia del desarrollo de los medios de comunicación y el desarrollo tecnológico, así como la internacionalización tanto del capital financiero como del productivo y la movilidad del trabajo, mediante los grandes procesos migratorios.

En el esquema de la página siguiente (figura 1), se muestra como se encuentra delimitado el objeto de estudio, por la intersección del contexto de las relaciones Internacionales y el fenómeno de la globalización, el proceso de integración en Latinoamérica, el contexto de desarrollo económico vinculado al sector externo y el enfoque de competitividad sistémica.

Figura 3.1
Acotamiento teórico de la investigación



El proceso anterior generó a su vez un fenómeno de magnitudes más amplias al cual se ha denominado *globalización*, y del cual difícilmente escapan a sus efectos devastadores la sociedad, los agentes productivos y los propios los *Estados-Nación*, así la era reciente deberá de hacer frente al dilema de aceptar o rechazar el fenómeno globalizador con el que se inicio del siglo XXI. Para entender un poco más ello, pasamos a referirnos con más detalle en sus aspectos teórico-históricos.

3.1 LAS PRINCIPALES TEORIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

En este apartado buscamos resumir las que consideramos algunas de las principales corrientes teóricas, referidas al comercio internacional, con el fin sustentar el presente trabajo generando una perspectiva teórica e histórica.

3.1.1 LA TEORÍA CLÁSICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Durante el periodo conocido como mercantilismo, en la segunda mitad el siglo XIII, empezó a gestarse entre los economistas de esa época el pensamiento tendiente a la liberalización económica, sustentada en la formación de los *Estados-Nación* creados a partir del desarrollo de un poderío económico y político respaldados en el proceso de acumulación de metales preciosos, principalmente oro, provenientes de las colonias que dichos estados poseían y que se prolongo hasta el siglo XVIII. Esta etapa mercantilista, se caracterizó precisamente por las grandes conquistas territoriales y políticas expansionistas.

En la Inglaterra del siglo XVIII, se gestionó el movimiento conocido como la revolución industrial, considerada la etapa previa al surgimiento del sistema capitalista de producción, en tal sentido, el pensamiento económico de la época se caracterizó por ser el estudio científico de la economía política y de los factores determinantes del crecimiento y de la generación de la riqueza nacional. A dicha corrientes de pensadores se les conoce como los Clásicos y destacan Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, quienes plantearon que el comercio internacional generaba beneficios a los países que participaban en dicha práctica, tales beneficios se consideraban como mutuos y favorables al crecimiento económico.

Los planteamientos de Adam Smith, en relación con el comercio exterior se encuentran a lo largo de su obra. El discute la tesis de los mercantilistas en el sentido de privilegiar la acumulación de metales preciosos oro y plata. Planteó que la acumulación tuvo mucha importancia en su momento, pero que había ya dejado de ser lo más relevante para la Inglaterra del Siglo XVIII.

Por el contrario, destacó el valor del comercio en relación con la colocación de los excedentes de la producción nacional. Esto es, que la producción carente de demanda interna, necesariamente tendría que exportarse a otros países. Cabe destacar que en el pensamiento teórico y filosófico de Smith el progreso se asocia a la división internacional del trabajo⁴, al individualismo económico y a la libre competencia en lo interno y lo externo.

En virtud de lo anterior, Adam Smith se considera por su obra, un partidario de la libertad de comercio y como tal, rechaza la aplicación de aranceles que frenen el libre comercio entre las naciones, además se pronuncia en contra de las tarifas a la exportación y de todo aquello que limite o distorsione el libre intercambio comercial. La doctrina del "*laisser-passer*" (dejar pasar) es la premisa que se ajusta a la urgencia de exportar para hacer progresar la división del trabajo, la industrialización y la generación de la riqueza.

Las industrias orientadas al mercado interno en Inglaterra, se habían expandido modestamente a lo largo del siglo XVIII. Algo parecido ocurrió con la producción agrícola, que aumentó a un ritmo relativamente más lento y, por ende,

⁴ Adam Smith señala que a través del comercio internacional, los límites estrechos del mercado interior no impedirían que la división del trabajo sea llevada al más alto punto de perfeccionamiento.

fue un freno para el desarrollo industrial. Por su parte, la producción en las industrias dedicadas a la exportación aumentó de manera más vertiginosa, y fue un estímulo del crecimiento de toda la industria y, consecuentemente, la división del trabajo al interior de las manufacturas marcó una verdadera revolución en su tiempo.

Cabe mencionar también, que cuando Adam Smith habla de libre comercio, se refiere al comercio desarrollado entre Inglaterra y Europa Continental es decir, las “naciones libres” de esa época y no así al comercio con América del Norte o con la India, o de otras posesiones coloniales británicas.

Por otra parte, la preocupación central en la obra de David Ricardo tiene que ver con el estancamiento del sistema económico, ante la falta de dinamismo para el proceso de acumulación, ello consideró era debido a la aún importancia de la agricultura y el predominio de la clase terrateniente, sobre la aún insipiente economía industrial y clase capitalista. En tal sentido, David Ricardo propuso la eliminación de las “leyes cerealeras” vigentes en Inglaterra y que formaban un obstáculo, para el funcionamiento del libre mercado, toda vez que encarecían los precios de los alimentos, y que sin dicha protección se favorecería la adquisición de alimentos a un precio menor llevando a consecuentemente a una recuperación en el crecimiento económico de Inglaterra.

La escuela Clásica del comercio internacional, se fundamenta en los principios de la existencia de ventajas absolutas descrito por el propio Adam Smith y de las ventajas comparativas, postulado por David Ricardo. Smith, consideró la existencia de ventajas absolutas basadas en la productividad desarrollada por la división del trabajo, considerada en términos de que cuanto más especializado

fuese el trabajo, habría una mayor prosperidad para las naciones, en tanto existieran intercambios comerciales en condiciones de libertad económica.

El principio del comercio internacional basado en las ventajas absolutas, permitiría que cada país intercambiara aquellos productos en los cuales obtuviera menores costos de producción en términos absolutos en comparación a los resultantes de mercancías del mismo tipo producidas en otros países. Dicha especialización permitiría establecer una *División Internacional del Trabajo* entre los países.

Por su parte, el principio de las ventajas comparativas, postulado por David Ricardo, estableció que para que creciera el comercio internacional y la consecuente generación de riqueza para los países participantes en él, no bastaba solamente la existencia de ventajas absolutas, sino que además era necesaria la existencia de diferencias entre los costos relativos. Con lo anterior, se ampliaba la expectativas del comercio internacional, en la medida de que, un país podría exportar aquellos bienes que le implicaran en su producción menores costos relativos en comparación a otros bienes similares y que a su vez podría importar los productos que resultaran más baratos en el extranjero que en lo interno.

La existencia de costos relativos basados en el valor-trabajo invertido en la producción, harían que se desarrollara el intercambio comercial entre los países llevándose a cabo una especialización productiva mediante la cual se tendría la oportunidad de que los ahorros de recursos, en cuanto a horas de trabajo “liberadas” se aplicaran en la producción de otros bienes diferentes, lo que tarde o temprano se traduciría en una mayor adquisición de bienes y consecuentemente de

un mayor nivel de bienestar, más no así en una mayor suma de valor-trabajo generada en el país.

3.1.2 EL MODELO HECKSCHER-OHLIN (*La Escuela Neoclásica*)

La economía neoclásica regional se desarrolló durante los años sesenta en respuesta a las teorías del desarrollo desequilibrado de los cincuenta. En contraposición a estas últimas, la nueva corriente adoptó de entrada las nociones de equilibrio estable y tomó como punto de partida los postulados de la teoría neoclásica del comercio internacional e interregional tal como fue formulada originalmente por el y F. Heckscher y reelaborada por su discípulo Bertil G. Ohlin. esta teoría sostiene que un irrestricto comercio de mercancías, o bien libre movilidad territorial de los factores de la producción, es considerado como un impedimento a la libre operación de los mecanismos del mercado y así a la igualación tanto en los salarios como de beneficios entre las regiones.

3.1.3 EL LIBERALISMO ECONÓMICO

John Loke, es uno de los primeros exponentes del liberalismo económico ortodoxo, creía que el gobierno únicamente debería limitarse a acciones de cobro de impuestos y requerir un servicio militar. Por su parte Adam Smith, enfatizó la doctrina del "*laissez faire*" económico, en contraposición al pensamiento económico del mercantilismo, Smith argumentó que el libre comercio se basaba en la división del trabajo y la interdependencia económica de los estados, donde cada uno podría encontrar un nicho productivo basado en una ventaja absoluta, que los llevaría a

producir los bienes más eficientemente. David Ricardo, secundó a Smith argumentando que los países podían beneficiarse del comercio por el desarrollo de ventajas absolutas.

En el plano de las relaciones internacionales, el liberalismo económico, en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial promovió las 3 más grandes organizaciones económicas, basadas en los principios propios del liberalismo económico y siendo políticamente “neutrales”. El Fondo Monetario Internacional, El Banco Mundial y el Acuerdo General de Comercio, Aranceles y Tarifas. Todos los exponentes liberales consideran que el sistema económico funcionará mejor si depende de los mecanismo del precio y del mercado.

Los liberales tienden a separar la economía y la política, en el sentido de que, el rol del estado es el de prevenir los obstáculos en la competencia, el libre comercio y en la provisión de bienes públicos, tales como la defensa nacional, y la infraestructura, incluyendo caminos y vías férreas para facilitar la producción y el transporte de bienes y personas. Si los gobiernos permiten al mercado operar libremente, se genera una división natural del trabajo y cada país se especializa produciendo algunos bienes que son considerados como ventaja comparativa.

Las teorías económicas liberales desarrolladas después de 1945, trataban de aminorar los problemas económicos de la posguerra, como lo señalaba Kart Polanyi en “La Gran Transformación” (1994) en dicha obra alertó sobre los peligros de la ortodoxia derivados de la auto regulación del mercado, en sus efectos para la sociedad. Influenciados por Keynes y Polanyi los planificadores de la posguerra designaron al orden económico mundial basado en un intervencionismo enraizado

en un compromiso liberal. Internamente (en Estados Unidos) el compromiso liberal fue un acuerdo doméstico entre las clases laboral y de negocios.

Por parte de los liberales ortodoxos, consideran que son positivas las relaciones económicas internacionales y ven a los problemas económicos de los países poco desarrollados como de consecuencia de sus políticas domésticas más que debido a la economía global. Por parte de los Liberales intervencionistas, ellos consideran correcta la necesidad de ayudar a resolver las necesidades apremiantes de los países del Sur. Finalmente ambos, coinciden en señalar que la raíz de los problemas de los países más pobres, se encuentran en su ineficiencia doméstica para gobernar y abatir los rezagos.

3.1.4 EL ESTRUCTURALISMO

Sus orígenes se remontan al final de los años veinte y durante los años treinta y la gran depresión cuando el colapso de los precios de las materias primas devastó las economías latinoamericanas orientadas a la exportación. Al mismo tiempo, en consonancia con la época, la “seguridad nacional” se convirtió en una justificación para que los gobiernos de la región tomaran el control y protección de los “sectores estratégicos” o más vulnerables para las economías, evidentemente, con el objetivo de salvaguardar los intereses de cada país y en contra de los intereses de los inversionistas extranjeros y sus empresas transnacionales.

Después de la II Guerra Mundial, el cambio hacia un mayor control estatal se vio impulsado tanto por el desarrollo del estado del bienestar social y el intervencionismo keynesiano como por el prestigio del marxismo y de la Unión

Soviética. Otro factor que también motivó a los economistas latinoamericanos y a sus gobiernos fue el anti-americanismo, la antipatía hacia las grandes empresas trasnacionales norteamericanas que se percibían como explotadoras en América Latina.

Los teóricos de la dependencia rechazan los beneficios del comercio mundial y desde la década de los cuarenta, sus planteamientos y su concepción son desarrollados principalmente por la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) de Naciones Unidas y, muy especialmente, por el economista argentino Raúl Prebisch (que dirigió la comisión de 1948 a 1962). Prebisch y sus colegas de la CEPAL propusieron una versión internacional de la inevitabilidad de la lucha de clases. Alegaron que la economía mundial estaba dividida entre el “centro” industrial – Estados Unidos y Europa Occidental – y la “periferia” productora de materias primas. Los términos de intercambio siempre trabajarían en contra de la periferia, lo que significaba que el centro explotaría permanentemente a los países de la periferia, por lo que, “los ricos se harían más ricos y los pobres más pobres”.

De acuerdo con la corriente estructuralista de la CEPAL, el comercio internacional no es una forma de elevar el nivel de vida de la población, sino que más bien es una forma de explotación usada por las naciones industrializadas, por medio de sus corporaciones multinacionales sobre los pueblos en vías de desarrollo, para la obtención de una mayor ganancia.

Para los estructuralistas, la periferia debía de romper el círculo vicioso y tomar su propio camino, en vez de exportar materias primas e importar productos manufacturados, estos países debían de desplazarse lo más rápidamente posible hacia lo que llamó la industrialización de “sustitución de importaciones”.

Hasta los años setenta, este enfoque de sustitución de importaciones pareció funcionar. El ingreso real per cápita casi se duplicó entre 1950 y 1970. En el mismo período, el papel del estado siguió ampliándose así como las empresas estatales. Se subieron los aranceles, tarifas y otras barreras al comercio. Sin embargo, al parecer los gobiernos no estaban haciendo lo suficiente porque la profunda debilidad del sistema económico permanecía fundamentalmente oculta hasta el principio de los años ochenta, con lo que se inició la llamada “década perdida”.

Con el pasar de los años, se tuvieron que reconocer las carencias del modelo. Las empresas industriales (privadas y estatales) que había alentado eran ineficientes debido al proteccionismo, la falta de competencia y el aislamiento de la innovación tecnológica. En su mayor parte, no priorizaba la calidad ni la cantidad del servicio, el sector agrícola retrocedió mucho. Los déficits presupuestarios crecieron enormemente. Con una inflación generalizada y muy difícil de desarraigar, los ahorros familiares fueron arrasados. Por consiguiente, la gente no se podía retirar. La inflación a creció niveles muy elevados, empujada por los déficits y por una política monetaria relajada. Las economías nacionales perdieron los beneficios del comercio internacional y, como es lógico, no hubo ninguna mejora en la desigualdad social.

3.1.5 EL NEOLIBERALISMO

La corriente neoliberal hace una crítica al desarrollo de la teoría de la dependencia, al ser la teoría económica más importante en América Latina, considera que estuvo

fuertemente influenciando la promoción de una mayor intervención del estado en la conducción de la economía, ya que esta teoría es considerada la promotora de una economía cerrada –con barreras proteccionistas, y adversidad hacia el papel del libre mercado-. La corriente desarrollista como también se le conoce, predominó desde fines de los años cuarenta hasta los años ochenta, en la región de latinoamericana.

Los neoliberales, consideraron que mientras para el estructuralismo se deberían romper los vínculos con el comercio mundial mediante altas tarifas y otras formas de proteccionismo. Las monedas fueron sobrevalorándose, lo que abarataba las importaciones de los equipos necesarios para la industrialización. Todas las demás importaciones fueron severamente racionadas mediante permisos y licencias. Las monedas sobrevaloradas también desalentaban las exportaciones agrícolas y de otras materias primas al aumentar sus precios y destruir su competitividad. Los precios nacionales eran controlados y manipulados, y los subsidios se multiplicaron.

Debido a lo anterior muchas industrias y actividades económicas tuvieron que ser nacionalizadas. Una verdadera jungla de controles y regulaciones proliferó por toda las economías de latinoamerica. Por lo que, la forma de hacer dinero era aprender a navegar por el laberinto burocrático y no servir al mercado. En general, lo que guiaba las economías eran las decisiones políticas y burocráticas de los gobernantes, y no las señales y la libertad de las fuerzas del mercado.

En los años ochenta, la crisis de la deuda afectó fuertemente a América Latina debido a que los préstamos y endeudamiento externo, habían sido enormes. Entre 1975 y 1982, la deuda externa de América Latina casi se cuadruplicó,

pasando de \$45,200 millones a \$176,400 millones. Si se suman los préstamos a corto plazo y los créditos del Fondo Monetario Internacional, en 1982 la deuda era de \$333,000 millones. Y, sin embargo, nadie le prestaba mucha atención hasta agosto de 1982, cuando México se vio al borde de la mora. Lo que siguió fue una doble bancarrota – financiera e intelectual. Las ideas que habían conformado el sistema económico de América Latina habían fracasado y los países latinoamericanos ya no podían financiarse. La “dependencia” los había llevado a la bancarrota. Los años que vinieron, en los que América Latina luchaba por reconformar su economía, fueron calificados como “la década perdida”. Y con razón. En 1990, el ingreso per cápita era menor que en 1980.

El regreso del modelo liberal o neoliberalismo económico, fue promovido por Milton Friedman y Hayek, en el sentido de expresar su desacuerdo con la intervención del estado por interferir en el mercado. Este regreso del liberalismo ortodoxo es muy diferente al de Smith, sobre todo porque el capitalismo ya esta extendido globalmente, básicamente debido a tres grandes razones: 1) el gran avance de la tecnología, comunicaciones y el transporte y 2) Al surgimiento de los organismos internacionales promotores de dichas políticas liberales y a que los países más industrializados han contribuido a financiar al tercer mundo y les han exigido llevar a cabo privatizaciones y acciones desregulatorias y de liberalización en sus economías, y 3) Con el desmoronamiento del bloque soviético y el fin del bipolarismo el liberalismo se extendió por todo lo ancho del planeta.

3.1.6 EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

El termino globalización se entiende como “la escalada ampliada, la magnitud creciente, la profundización del impacto de los flujos y patrones transcontinentales de interacción social”. Implica una “transformación en la escala de la organización humana que enlaza comunidades distantes y expande el alcance de las relaciones de poder a través de regiones y continentes de todo el mundo”. Sin embargo, ello no representa una integración y convivencia armoniosa entre las diferentes culturas y naciones, dado que existe una férrea oposición y adversidad por parte de diversos sectores entre los que se encuentran el intelectual y la población que ha sido severamente afectada por dicho proceso.

Existen dos posturas con respecto a la globalización: a) Los escépticos o antiglobalistas, y b) Los globalistas. Los primeros la interpretan como una occidentalización (mundial) o americanización (influencia de los Estados Unidos de América por implantar su modelo de libre mercado en las diferentes regiones del mundo) debido a que no representa un fenómeno completamente universal y por la existencia de áreas que han quedado excluidas de los beneficios y del desarrollo económico. La postura globalista, rechaza dicha ‘reducción’ del fenómeno de globalización que hacen los escépticos, dado que es una “expresión de cambios estructurales más profundos en la escala de la organización social moderna”. Esto debido al contexto histórico actual y que da pie al establecimiento de interacciones entre los estados en las siguientes escalas: local, regional y global.

Existe una preocupación por el papel y predominio de estado en esta era de globalización, para los antiglobalistas, (Realistas) el estado-nación o “estado moderno” es lo suficientemente sólido para resistir y subsistir al fenómeno de la globalización, por ser “el principal elemento de política”, más aún consideran que durante el presente siglo se fortalecerán, manteniendo el control del uso legítimo

de la fuerza, la regulación judicial, consolidando mecanismos de tributación-redistribución, y fortaleciendo la educación y la cultura nacionales. En todo caso el orden internacional quedaría sometido a los intereses particulares de los estados más poderosos, dado que, a la vez los estados modernos, están cada vez más interconectados y son más dependientes de las fuerzas supranacionales, intergubernamentales y transnacionales lo que los hace más débiles para determinar su propio destino.

Se entiende por *Estado* a las redes complejas de instituciones, leyes y prácticas. Por *Nación*, a las colectividades transclasistas que comparten un sentido de identidad y un destino político colectivo, con bases culturales, lingüísticas e históricas. En tal sentido el *nacionalismo*, es la fuerza que vincula al Estado con la Nación, y que da lealtad cultural y psicológica a los individuos y comunidades de una nación. Por el desarrollo histórico de las naciones, el proceso de consolidación de cada uno de los estados y la carencia de una “historia universal” (común de los estados) los escépticos, dudan que la identidad nacional se vea erosionada por las fuerzas transnacionales y por la supuesta cultura de masas global, más aún, consideran que los avances en las comunicaciones fortalece la identidad nacional al generar una conciencia de diferenciación o distinción.

La globalización abarca el aspecto cultural, se considera en la actualidad que el nacionalismo se enfrenta directamente a las fuerzas económicas, sociales e incluso políticas que escapan a la jurisdicción del estado-nación y que incluso algunos controles nacionales sobre la información se han vuelto ineficaces, principalmente debido al gran desarrollo tecnológico y de medios de comunicación vía satélite (de compañías y conglomerados mediáticos, más que de estados) que

permiten enlazar diversas regiones del planeta en forma instantánea, eliminando barreras y exponiendo a la gente a los valores de otras culturas.

En cuanto la globalización económica, el debate internacional se centra en cuatro cuestionamientos: 1) Saber si se está dando la creación de una única “economía global”, 2) Hasta qué punto el capitalismo se está afianzando en todo el mundo, 3) En qué medida la globalización económica depende de una efectiva gobernanza nacional e internacional, y 4) Si la “competencia global” va a significar el fin de la política económica nacional y del estado de bienestar.

Lo que es una realidad es que actualmente, la mayoría de la población mundial, sigue estando excluida de los beneficios del mercado global y hay un ensanchamiento en el grado de desarrollo, debido al intercambio desigual entre los países del norte (exportadores de manufacturas) y los del sur (exportadores de materias primas) y dicen los escépticos que lejos de llegar a la globalización se está dando una fragmentación regional y de rivalidad económica (las compañías transnacionales concentran el 25% de la producción y el 70% del comercio mundial). Por su parte los globalistas señalan que esa regionalización intensifica la integración global.

3.1.7 LA VENTAJA COMPETITIVA NACIONAL

El modelo desarrollado por Michael Porter a partir de la publicación de su libro “La ventaja competitiva de las naciones”, permite comprender el proceso por medio del cual se dan las condiciones para lograr ventajas competitivas por parte de un país, en el plano regional o internacional. El desarrollo de la competitividad que plantea Porter se refiere a crear las condiciones para elevar la cantidad y

calidad de los recursos que poseen los países, así como su capacidad para aprovechar esos recursos de una forma más eficiente.

Explícitamente se dice que la competitividad de un país se entiende como la capacidad del mismo para diseñar, producir y comercializar bienes



3.2 DESARROLLO Y SECTOR EXTERNO

Es indiscutible que en lo que respecta a la actividad de comercio internacional sigue existiendo un amplio dominio de los países desarrollados sobre los países en vías de desarrollo, en cuanto a los volúmenes de mercancías comercializadas, como al valor que las mismas representan, por ello considero que resulta importante conocer los referentes teóricos-históricos por los cuales se ha logrado esta ventaja,

para tratar de que esta práctica comercial en buena medida permita alcanzar mejores niveles de bienestar a países como México y Costa Rica.

2.2.1 EL DESARROLLO

En su estudio sobre el desarrollo económico, comercio, agricultura y estado, Ugo Pipitone, señala que el fenómeno del desarrollo económico sigue siendo, hasta nuestros días, incomprensible, en el sentido de que es un misterio que se encuentra siempre un paso adelante respecto a las teorías que quieren definirlo y, encerrarlo en alguna explicación general y absoluta. Tratar de entender las profundas razones que activaron en distintos momentos históricos y en las distintas regiones del planeta las fuerzas sociales capaces de poner en movimiento a sociedades completas según las nuevas perspectivas es un misterio.

Al tratar de comprender lo anterior, necesariamente surgen cuestionamientos tales como: ¿De dónde surgen las energías sociales que se desatan en la vida colectiva de un pueblo y generan riquezas, ahí donde antes había pobreza y que modifican pautas de comportamiento y valores asentados en el curso de siglos?, ¿Cuáles organizaciones del Estado, cuáles políticas económicas, cuáles valores colectivos, traumas o aspiraciones están detrás de las experiencias históricas por medio de las cuales algunos pueblos experimentaron el surgimiento de nuevas condensaciones de fuerzas proyectadas al cambio?

De lo anterior el propio Pipitone señala que: “el desarrollo es el lugar histórico en que energías sociales entran en circuito creando las condiciones de cambios que, rompen equilibrios establecidos y crean nuevas condiciones para el despliegue de necesidades originales, formas inéditas de acción individual y colectiva”. Derivado

de ello, resulta muy comprensible que es difícil repetir con igual grado de éxito la experiencia de desarrollo de algún país, reproduciéndose en la misma escala o con los mismos resultados, el éxito o fracaso dependerán de las condiciones sociales, económicas y políticas del país y del momento histórico en el cual se encuentre.

Por otra parte, también se puede entender el desarrollo como un proceso de “homologación” de cada país, con las fuerzas económicas y culturales de la sociedad moderna. Pero, ¿Cómo producir la homogeneidad? ¿cómo alcanzar aquello que corresponde a trayectos históricos con raíces diferentes?. Pipitone al respecto señala que las experiencias exitosas de homologación en los países desarrollados tienen las siguientes características: 1) Tareas de integración de cuerpos institucionales sólidos y confiables, 2) consolidación de estructuras agrarias eficientes y 3) una inserción internacional sustentable y capaz de interactuar positivamente con la integración nacional.

En el actual momento histórico, resulta de sumo interés en el medio académico, social y político, el planteamiento de si es posible alcanzar un nivel de desarrollo alterna a las vías ya conocidas del capitalismo y socialismo, es decir la llamada “tercera vía”, sobre todo en países como el nuestro, del resto de Iberoamérica y en general en aquellos llamados en “vías de desarrollo”, “subdesarrollados”, “periféricos”, “tercermundistas”, etc. que les permita alcanzar un mayor crecimiento y mejores niveles de vida en general para la sociedad.

2.2.2 EL DESARROLLO EN CENTROAMERICA

La región de América Central, Centroamérica o Región del Istmo, esta integrada por los siguientes países: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá y Belice. Y los cinco primeros constituyen el Mercado Común Centroamericano, y diversos estudios de históricos, económicos, políticos y antropológicos, generalmente excluyen a Belice y Panamá, al primero se le ubica más entre los países caribeños anglofónos y al segundo se le considera más centroamericano que sudamericano.

Durante la segunda mitad del siglo veinte el desarrollo socioeconómico de la región centroamericana, fue muy dispar entre los países que la integran y resulta interesante conocer cual fue su evolución, de ello no resulta fortuito saber el porque se determinó elegir a Costa Rica como el caso de estudio en la presente investigación debido su destacado papel alcanzado al interior de esa región.

Tradicionalmente el grado de desarrollo económico generalmente se ha medido por: el Producto Interno Bruto (PIB), el Producto Nacional Bruto (PNB) y por el Producto Interno Bruto Real por Habitante. Más recientemente, en la década de los noventa se incorporó el Índice de Desarrollo Humano (IDH) incorporado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), que supera el aspecto meramente económico (al incorporar aspectos de salud y educación) y busca medir el desarrollo socioeconómico.

En términos generales a nivel mundial el ingreso per cápita en los países de latinoamericanos se ha considerado como “medio” (de los cinco niveles establecidos participa en tres de ellos) y la región se ha clasificado en tres grandes grupos de acuerdo a su nivel de ingreso: 1) Países “ricos” , 2) Países “intermedios” y 3) Países “pobres”. Y cabe destacar que en cada grupo hay una homegenidad, en

el sentido de que el país con mayor ingreso per cápita de cada grupo no alcanza a duplicar al nivel del país con menor ingreso del mismo grupo. Pero, en cuanto al ingreso del país de menor ingreso per cápita del grupo de países “ricos” llega a duplicar el ingreso de país de mayor ingreso del grupo de países “pobres”.

Como señala Francisco Lizcano Fernández, se confirma que se dio una polarización en la región centroamericana, entre Belice, Costa Rica y Panamá, por un lado y El salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, por la otra, quienes vieron descender su posición relativa en la región centroamericana, iberoamericana y mundial.

Dicho de otra manera, los países centroamericanos se ubicaron en diferentes categorías o grupos de países y de acuerdo a la dinámica del crecimiento en el ingreso de cada país durante la segunda mitad del siglo pasado. Dicho distanciamiento se pone de manifiesto al constatar que los productos de los cuatro países más pobres de la región eran duplicados en 1950 por solo otros cuatro países más pobres, en 1980 por siete y en 1989 por diez. De manera similar, el ingreso de estos cuatro países más pobres era triplicado por otros cuatro en 1950, por cinco en 1980 y por seis en 1989.(Lizcano, 2000)⁵.

A mediados del siglo pasado en los países iberoamericanos predominaba un nivel de ingreso bajo, ya que doce de los dieciocho países (Brasil, Paraguay, Bolivia, Perú, Colombia, Ecuador, Costa Rica, Nicaragua, Honduras, El Salvador, Guatemala y República Dominicana) se ubicaban en dicho nivel. Dos se ubicaban en el nivel de ingreso medio (México y Panamá), mientras que solamente cuatro

⁵ Lizcano Fernández Francisco. Desarrollo socioeconómico de América Central en la segunda mitad del siglo XX. año 2000, p.26.

entraban en la categoría de los países “ricos” (Venezuela, Argentina, Uruguay y Chile). Lo anterior significaba una polarización en la estructura del ingreso en Iberoamérica.

Para la última década del siglo veinte, la situación con respecto al ingreso de los países Iberoamericanos ya había cambiado, de tal forma que la distribución se hizo más equitativa, debido a se ampliaron los grupos de países “ricos y medios” en tanto el de los países “pobres” se reducía. Seis de los países que en 1950 estaban ubicados en el grupo de los países “pobres” ascendieron (durante la etapa de auge de 1950 a 1980) a los dos grupos superiores y se mantuvieron en el durante la etapa de crisis (década de los ochenta). “El séptimo país que ascendió definitivamente de grupo fue México, al pasar del segundo al primero”⁶.

En el grupo de ingresos más altos, se mantuvieron los cuatro países existentes y se les sumaron México y Brasil. Por su parte el grupo de los países de ingresos medios, se ensancho, al pasar de dos a seis, salio del grupo México, se mantuvo Panamá y ascendieron del grupo de los países pobres: Costa Rica, Colombia, Ecuador, Paraguay y República Dominicana. Por el contrario el grupo de países de menores ingresos disminuyó de doce a seis, se mantuvieron en el Bolivia, Guatemala, El Salvador y Honduras, y solo salieron de el temporalmente Nicaragua y Perú.

Resulta interesante la conclusión a la que arriba Francisco Lizcano en su estudio sobre el desarrollo socioeconómico de Centroamérica, al comparar los productos por habitante en el periodo comprendido entre 1950 y 1989: “En 1980,

⁶ Lizcano Fernández Francisco. op.cit. p.27.

los niveles de ingreso del tercer grupo eran similares a los del segundo –México y Panamá- en 1950, pero en 1989 solo dos países del tercer grupo –Perú y Guatemala- estaban en esa misma situación, {...}. Por su parte, los niveles de ingreso del segundo grupo en 1989, aunque superiores al de México en 1950, eran similares o inferiores a los de los países más pobres del primer grupo en esa misma fecha”.

De lo anterior, se puede destacar el papel desempeñado por México y Costa Rica, el primero pasó del segundo grupo al primero, alcanzando para 1989 un nivel de ingreso similar al de Argentina quien en 1950 lo duplicaba. En cuanto a Costa Rica también mejoró su situación al ascender del grupo de países “pobres” al grupo de ingresos “medios”. En ambos casos, tanto México como Costa Rica mantuvieron un ritmo de crecimiento del ingreso por habitante relativamente alto.

El hecho de elegir a Costa Rica como el país de la región centroamericana para realizar la presente investigación, tiene que ver precisamente con el papel desempeñado durante la segunda mitad del siglo pasado, puesto que Costa Rica se sumó a Panamá en el grupo de países de ingreso intermedio a nivel Iberoamérica, y también debido la polarización entre los países más ricos y los más pobres al interior de la región centroamericana, y prácticamente con la desaparición de los países de ingresos medios de la citada región se rompió con la cierta homogeneidad existente entre ellos.

En la década de los cincuenta era claramente visible el grupo de países de ingresos medios de Centroamérica, en 1980 era difuso y en 1989 ya era inexistente, la división en dos grupos se hizo evidente: Panamá, Costa Rica y Belice frente a Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, de tal forma, que el ingreso del

primer grupo llegó a duplicar al de Honduras y El Salvador casi hacen lo mismo con Guatemala y prácticamente triplican al de Nicaragua.

2.2.2. EL SUBDESARROLLO

Siendo consideradas la economías de México y Costa Rica como subdesarrolladas o “en vías de desarrollo”, lo que les atribuye un cierto retraso y problemática inherente al mismo, resulta necesario comprender el concepto del “subdesarrollo”, partiendo de lo “que no es” el subdesarrollo. Así, el subdesarrollo no se debe entender como estadio (transitorio) previo al desarrollo, ni tampoco representa un aislamiento internacional. Entonces, ¿de qué se habla cuando se toca el tema del subdesarrollo?, Pipitone al respecto señala:

1. De una combinación precaria de modernidad y arcaísmo, combinación en la cual el arcaísmo se renueva en formas cada vez más modernas.
2. Se habla de un arreglo social y productivo que se construye sobre el desperdicio sistemático de los recursos disponibles y de las riquezas creadas en ciclos anteriores. Antes que ser una situación de escasos recursos, el problema es, el uso irracional de estos. En donde la sobreexplotación vienen a distorsionar las estructuras de producción, distribución y las vinculaciones con el resto del mundo.
3. También se habla de una situación de ausencia de presión social sobre el Estado, siendo esta permanente y generalizada. Esto provoca una excesiva concentración del poder en gobiernos sin control social, lo cual va a tender a producir ineficiencia administrativa junto con una proclividad hacia la corrupción.

Algunas de las características típicas del subdesarrollo son:

1. Volumen de producción global no garantiza un nivel de vida digna.
2. No existe una estructura productiva integrada, entre sectores de actividad económicos y entre regiones de un mismo país.
3. Se dispone de escaso recurso humano calificado (técnico, intelectual y científico).
4. Carente infraestructura de transporte, comunicaciones, salud, educación, etc.
5. Una distribución del ingreso muy desigual.
6. Un sistema político endeble, con estructuras rígidas que dificultan el cambio y la activación de fuerzas sociales dinámicas.
7. Una relación con el exterior basada en pautas imitativas.
8. Ineficientes estructuras administrativas de Estado, con frágiles bases de legitimación social.

Un aspecto que continuamente se toca en relación al subdesarrollo, es el hecho de que niveles de crecimiento económico constantes o incluso altos, no son garantía de lograr un mayor nivel de vida que eliminen la problemática del subdesarrollo. En no pocas ocasiones diversos países latinoamericanos han experimentado niveles de crecimiento acelerado, pero que al final no se reflejan en un mejoramiento del nivel de bienestar social generalizado, sino que más bien representa una mayor desigualdad y concentración de los recursos.

Entonces, no se trata solo de lograr mayores y constantes niveles de crecimiento, sino, también de construir y articular la infraestructura y estructuras productivas que generarán, el dinamismo económico y que beneficiará a la sociedad, definir qué tipo de relaciones se tendrá con otros países del mundo.

Tomar en consideración los hechos históricos de los diferentes países, será significativo “a la hora de romper las inercias incrustadas y encontrar nuevos comportamientos capaces de dar una coherencia global y, vislumbrar la salida al problema llamado subdesarrollo”.

De ahí que la historia de cada país condicione inevitablemente los rumbos hacia la "modernización", y hay que tomar en cuenta que para llegar todos a una misma meta (modernización) es necesario seguir caminos diferentes. No es lo mismo llegar a la modernización con estructuras productivas que han resuelto las necesidades básicas de la población, que no tiene problemas de tecnología y con creciente conocimiento científico, que un país caracterizado por la baja productividad agrícola, con elevados márgenes de subempleo y con problemas de polarización en el ingreso.

Existen algunas líneas de reflexión que centran la atención en experiencias históricas exitosas de salida de atraso, y son:

1. El atraso tecnológico no solo se ha superado con transferencia de tecnología, además ha existido una activación en las condiciones y energías sociales capaces de producir un estímulo permanente a la innovación.
2. Ha existido en la historia del capitalismo, como punto de arranque para el desarrollo: industrialización del agro, con incremento constante en la producción agrícola.
3. El incremento de la productividad y la producción agrícola han levantado el bienestar en el sector rural, lo cual ha evitado las amplias áreas de subempleo que pudieran presionar los salarios a la baja.

4. Una función estatal de acentuado dinamismo el cual puede, en un momento dado, romper con inercias acumuladas e indicar rumbos.

Algunas de las posibilidades son: la necesidad del avance tecnológico y la competencia internacional. Sin embargo, estas se han erigido como la respuesta a todas las preguntas, frente a estas propuestas únicas, todo espacio abierto para la inteligencia creadora y la búsqueda de alternativas, es visto como ingenuidad. No hay lugar para una duda, una alternativa, una propuesta, propia del país que lo requiera.

Una idea irrevocable y necesaria es que, no hay caminos espontáneos o recetas específicas de salida del atraso económico.

2.2.3 DESARROLLO Y SUBDESARROLLO

Paolo Bifani en su trabajo "Hacia una teoría del desarrollo" (1997), expone que en las teorías del desarrollo (o mejor dicho, del subdesarrollo), existen enfoques que resultan ser parciales, en la medida que intentan explicarlo pero no lo logran. También comenta que, la preocupación por la situación de los países en vías de desarrollo, ha llevado a refinamientos y ampliaciones del concepto de desarrollo. "Estos ajustes, son de tipo interpretativo y explicativo, más que analítico y propositivo; la mayoría de las ampliaciones denotan la influencia del pensamiento económico retomado, el cual siempre es neoclásico o keynesiano. De igual modo, las interpretaciones de los fenómenos se hacen influenciadas por este pensamiento y el cómo examina el problema, así como el instrumental analítico y operativo que maneja. De tal modo que, estos aspectos van a condicionar la visión de la realidad".

2.2.3.1 Los Enfoques Parciales del Desarrollo

En su estudio Bifani analiza a varios autores, por ejemplo Rostov, quien explica el desarrollo y subdesarrollo como "... una secuencia de etapas históricas perfectamente definidas y que se desprenden del estudio de la expansión de los países que se denominan desarrollados".

Otros autores, parten de la realidad de los países subdesarrollados, identificando los rasgos que le son característicos y que explicarían la situación. Este enfoque se enfatiza, en problemas como la abundancia de mano de obra, la falta de capitales y la dimensión del mercado.

En el caso de Rostow, el desarrollo es una situación o un estado que va a caracterizar un determinado momento en un proceso de modernización de la sociedad tradicional. Y, supone una concepción lineal del desarrollo, determinista en la medida que señala como objetivo de la modernización un tipo de sociedad específico, el sistema capitalista avanzado.

En el concepto de R. Barre y F. Perroux, se tiende a incorporar elementos de orden social y político en sus interpretaciones sobre el desarrollo. Así, R. Barre, tipifica la situación del subdesarrollo a partir de tres aspectos básicos: estructura económica, funcionamiento del sistema y capacidad de romper con el círculo vicioso de la pobreza. En donde, los países en desarrollo son aquellos que se caracterizan por su estructura económica dual y primaria, con funcionamiento inestable y dependiente, esta economía es incapaz de romper con este círculo de pobreza.

El concepto de G. Myrdal, de círculo vicioso de la pobreza, incorpora un determinismo inaceptable, en donde sugiere medidas de política económica, tales como la intervención externa en los procesos básicos que permitan romper con el círculo. Esto, niega la posibilidad interna de superar el estado de subdesarrollo y, tiende a reforzar los vínculos de dependencia y dominación. Por su parte, F. Perroux, es totalizante en su concepto e impone juicios de valor propios del proceso del desarrollo, este autor no señala ni etapas, ni una dirección, ni estados.

Así, estas concepciones se llegan a concretizar con las políticas, las cuales han sido de corte sectorial y, que insisten en la idea de la modernización la cual tiende a traducirse en recomendaciones para el crecimiento de sectores tradicionales y dinámicos, pero estas medidas han mostrado incapacidad para superar la situación de subdesarrollo. Estos enfoque, también subrayan el crecimiento del producto nacional y se traducen finalmente en políticas de crecimiento de corte macroeconómico.

Entonces, estas líneas terminan por examinar el subdesarrollo desde la óptica de una insuficiencia de crecimiento y de los obstáculos a tal crecimiento, es decir, el subdesarrollo es separado del desarrollo del sistema global. Y, la teoría del crecimiento ve al subdesarrollo como estado, como una fase de un proceso de carácter lineal, ignora la interdependencia que se da dentro del sistema mundial, que confiere a este fenómeno una dimensión planetaria. Estas interacciones, se traduce en desarrollo de una parte del sistema y en subdesarrollo de la otra.

2.2.3.2 Hacia el Enfoque de una Teoría Global del Desarrollo

Por su parte, la Teoría del Centro y Periferia constituye un esfuerzo de elaboración, hacia el estudio del desarrollo global e histórico. Los principales contribuyentes, en la teoría, han sido, Raúl Prebisch, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Samir Amin y Arghieri Emmanuel.

Bifani expone que: "La teoría del centro y la periferia descansa, fundamentalmente, en una interpretación estructural y global del fenómeno del desarrollo del sistema mundial dentro del cual el centro y la periferia desempeñan funciones económicas diferentes. Se reconoce una mutua interdependencia y un sistema de relaciones entre una periferia subdesarrollada, que responde a los estímulos dinamizadores del centro desarrollado del sistema, mediante un suministro de materias primas y productos alimenticios" (Bifani,1997:89).

Este sistema, reconoce el sistema mundial, viene definido por el patrón de desarrollo dominante, creando desarrollo en el centro mismo y subdesarrollo en la periferia. En este planteamiento, el factor explicativo fundamental de este proceso asimétrico se encuentra en la forma como el progreso tecnológico se difunde en ambas partes del sistema, afectando la productividad de los diferentes sectores y, con ello la distribución sectorial del ingreso y el ritmo de acumulación de capital.

Prebisch, comenta que, este enfoque se fundamenta en el hecho de que la innovación tecnológica se aplica y se expande en el centro más rápidamente y de modo más homogéneo hacia los sectores económicos, afectando estructuras de consumo y de producción casi simultáneamente, mientras que en la periferia el desarrollo científico y tecnológico solo penetra en los sectores que son importantes para la producción de materias primas y alimentos requeridos en el centro. Así, la penetración diferenciada hacia los sectores primarios de exportación, tiende a

distorsionar la estructura productiva interna de los países periféricos, y a mantenerlos en una situación de abastecedores de materias primas.

En el caso del planteamiento de la CEPAL, cuya explicación se enfoca a la industrialización de la periferia, expone que esta industrialización es el resultado de un esfuerzo interno por cambiar el patrón de desarrollo, pasando de un modelo de crecimiento hacia afuera a un modelo de desarrollo hacia dentro. Aquí, se intenta suplir el centro dinámico, que hasta entonces residía en el sector exportador, hacia una expansión de la producción industrial, tanto para abastecer la demanda interna como los mercados externos. A este proceso se le llamó, proceso de industrialización por sustitución de importaciones, cuya limitación radica en que ha sido incapaz de crear un centro dinámico interno que reemplace la dinámica que proviene del sector exportador.

Sobre estos enfoques Bifani plantea que: "El enfoque de Prebisch y CEPAL constituye una importante contribución al análisis del proceso de desarrollo dentro de una perspectiva global. El subdesarrollo no es considerado como un estado, sino como un proceso, siendo ambos extremos parte de un mismo sistema de relaciones. Las posibilidades de desarrollo de la periferia están determinadas, a largo plazo, por las condiciones que gobiernan las relaciones económicas entre el centro y la periferia y que definen funciones específicas para cada una de las partes del sistema. Dentro de este sistema de especialización internacional, es la periferia la que proporciona materias primas, mientras el centro produce bienes manufacturados" (Bifani,1997:92).

Otro enfoque, también importante, es el de Arghieri Emmanuel, sobre el intercambio desigual, en donde la desigualdad en el intercambio es imputable a una relación entre países desarrollados y en desarrollo, cualquiera que sea el producto a

intercambiar. Expone su interés por la inmovilidad del capital y el trabajo, argumenta que el desarrollo del sistema capitalista se sustenta en la posibilidad de exportar capitales. Por consiguiente, el factor capital deja de ser inmóvil, en circunstancias que el factor trabajo lo es relativamente. Suponiendo que el capital es móvil y el capital relativamente inmóvil, y las tasas de salario iguales, la explicación del intercambio desigual estaría en las diferencias de productividad entre el centro y la periferia.

Por su parte, Samir Amin comenta que por lo menos tres cuartas partes de la exportación proveniente de los países periféricos se originan en sectores de elevada productividad, como es el caso de la industria petrolera, la actividad minera y las plantaciones modernas. Explica que el intercambio desigual se debe a la penetración de tecnología moderna en los países periféricos, mismos que se benefician con la existencia de mano de obra relativamente abundante, cuyos salarios se mueven a niveles bajos. En este caso las productividades son iguales en el centro y la periferia, la diferencia radicaría en los salarios. La inmovilidad de la mano de obra y la presión de una oferta abundante en los países periféricos explicaría esos salarios.

Este autor plantea que, el subdesarrollo no puede ser explicado con base en las teorías de las relaciones económicas internacionales, en donde se parte del supuesto de que todos los participantes en este comercio son economías capitalistas puras, pero lo que realmente se da, es un intercambio entre formaciones sociales diferentes, de las cuales unas constituyen el centro y otras la periferia. En el caso del centro, el modo de producción capitalista es dominante y exclusivo pero, en la periferia aún siendo dominante no es exclusivo.

Para Amin, un modo de producción es un concepto abstracto, el cual nunca se encontrará en un estado puro, aquí las formaciones sociales son estructuras concretas

que se organizan en torno a un modo de producción dominante, alrededor de cual se subordinan y articulan otros modos de producción. De ahí que el comercio internacional sea una modalidad de articulación entre formaciones sociales con cierta autonomía. En el caso de la acumulación, comenta que esta se lleva a cabo principalmente por los mecanismos de deterioro de los términos de intercambio y bajos salarios.

Así el fenómeno de subdesarrollo no es más que el resultado de la persistencia de los mecanismos de acumulación en beneficio del centro. El esquema mundial explica una situación en la cual se bloquea el desarrollo de las formas capitalistas periféricas, y el término de subdesarrollo es una denominación inadecuada para llamar a estas formaciones socioeconómicas del capitalismo periférico, cuya transición ha sido bloqueada. Y, cuando la instancia económica es insuficiente para explicar este fenómeno, se tiene que examinar este, dentro del sistema ideológico y político del que forma parte (Bifani,1997:101).

Estos planteamientos, brevemente expuestos, proporcionan un marco adecuado para incorporar en el análisis del desarrollo y del subdesarrollo al sistema natural, ya que la definición de papeles que establece dicha teoría supone una utilización del sistema natural. Este sistema natural, es explotado, no en función de las necesidades de desarrollo de la periferia, sino de acuerdo con la necesidades de acumulación del centro, esta lógica no se compadece de las necesidades de un manejo adecuado del sistema natural periférico. Este aspecto, refuerza los obstáculos al desarrollo de la periferia, en cuanto al proceso de explotación se ha traducido en agotamiento de recursos, destrucción de los ecosistemas naturales, entre otros.

El sistema natural, en la economía tradicional, se considera como dado y externo a los intereses del centro y, no se poseen los instrumentos adecuados para su manejo integral. Se aplican los mismos instrumentos económicos para la asignación de recursos, para las economías desarrolladas y para las subdesarrolladas. Con esto, la ciencia económica tradicional aísla una parte de la realidad, y se concentra en lo que ocurre en su interior, ignorando lo que sucede fuera de lo económico.

De ahí que, la teoría del centro periferia es un intento de explicar el proceso de desarrollo en el tercer mundo, lo cual implica un cuestionamiento de los objetivos finales y de la situación presente, así: "Sin proyecto y sin visión de largo plazo la doctrina dominante no puede reducir la desazón social ni la impotencia del estado; no puede cambiar las relaciones de poder, ni alterar las condiciones de la dinámica social" (Bifani,1997:109).

2.2.4 DESARROLLO Y COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio internacional ha sido visto, desde siempre, como un componente necesario en las estrategias de desarrollo económico. El acuerdo respecto a ello ha sido muy extendido pero existen realmente diferencias muy profundas, diferencias que van desde las modalidades de los procesos de integración económica internacional de parte de los países, hasta los diferentes esquemas teóricos que intentan dar cuenta del funcionamiento, lógica y tendencias del comercio internacional.

En los ochenta se propaga una presión política de los organismos internacionales y nacionales que favorecen la apertura comercial externa de las

economías en desarrollo. Pero, la política comercial (de cierre proteccionista o de apertura externa) no ha funcionado históricamente como palanca explicativa de los procesos de desarrollo económico en el curso del último siglo y medio. La situación es que, a partir de los años ochenta, se difunde en el mundo en desarrollo, un giro radical en la política comercial, donde el desmantelamiento de las restricciones cuantitativas a las importaciones, el abatimiento de los aranceles y el impulso a las exportaciones son rasgos comunes a una gran multiplicidad de países.

De ahí que, la apertura externa de economías altamente protegidas, no implicaría una panacea sino una oportunidad de desarrollo cargada de riesgos. Así, en el paso entre una y otra política comercial, el puente entre corto y largo plazo no preexiste al interior de automatismos sino que requiere construirse en la marcha, con decisiones de política económica capaces de regular los tiempos y las características de la transición. Algunos de los problemas que en un proceso de transición ponen en evidencia un conflicto entre apertura externa y equilibrio macroeconómico son: a) tipo de cambio y apertura externa; b) flujo externo de capitales y control de las variables macroeconómicas centrales; c) tipo de cambio y mercado interno.

Por ello, elementos como la selectividad y lo gradual de los procesos de reforma en las políticas comerciales evidencian que el proceso de transición no puede ser abandonado a fuerzas de mercado, a menos que quieran o puedan pagar costos elevados en términos de agudas tensiones macroeconómicas o en términos de débil respuesta productiva al proceso de reforma comercial.

Una integración a mercados internacionales puede ocurrir en una lógica de integración en los mercados exteriores y retroceso en términos de potencial de integración y dinamismo de los mercados internos, entonces la reforma comercial

requiere de un sistema público de supervisión y corrección en la marcha la cual solo adquiere sentido al interior de una estrategia pública de integración internacional.

En los años recientes el comercio internacional ha ejercido un papel determinante en el desarrollo económico mundial y han ocurrido cambios profundos modificando formas de operación y tendencias previas. Los rasgos más gruesos de los cambios recientes pueden concentrarse en cuatro aspectos:

1. Tasas de crecimiento superiores al de la producción mundial.
2. Concentración al interior de las regiones plurinacionales.
3. Fortalecimiento en la presencia de los países en desarrollo.
4. Liberalización arancelaria en el comercio de servicios y el cambio del GATT en Organización Mundial de Comercio.

Sigue existiendo en el comercio internacional el predominio de los países desarrollados sobre el comercio internacional. Mientras que, las exportaciones manufactureras de un solo país de Asia oriental, Taiwán, casi duplicaban el total de las exportaciones manufactureras de toda América Latina.

El papel de las exportaciones es importante para explicar el crecimiento económico acelerado de Asia oriental. Sin embargo queda por dilucidar el tema de si la apertura externa de estas economías siguió al menos los cánones liberales que recomiendan procesos generalizados. Así, la experiencia del desarrollo de Asia oriental se ha convertido ya en una especie de paradigma obligado de parte de los países que a finales del siglo se plantean el problema de política económica que puedan conducir a éxitos similares.

Podría decirse que lo ocurrido en Japón y Corea constituye un esquema asiático-general, el cual en las primeras etapas de desarrollo acelerado las exportaciones juegan un papel determinante de arrastre, este va amortiguándose progresivamente mientras las economías comienzan a transitar hacia mayores grados de madurez estructural. Esto no significa desconocer la importancia de las exportaciones incluso en etapas de “madurez”, pero obliga a redimensionar su aporte dinámico en estas últimas mientras el mercado interno adquiere mayor fuerza y dinamismo. Y, hay otro elemento digno de consideración: el progresivo fortalecimiento del comercio regional asociado a una forma de crecimiento que avanza por oleadas sucesivas involucrando grupos distintos de países que se entrelazan comercial y económicamente en formas cada vez más densas.

Entonces, ¿cuáles políticas comerciales han acompañado el desarrollo económico acelerado de Asia oriental?. Ante esta cuestión existen, más bien, rasgos comunes porque en la totalidad de las experiencias asiáticas no prevalece una “fórmula” de política comercial constante en el tiempo, sino que el signo dominante a este propósito es el pragmatismo, la adaptación a necesidades y prioridades cambiantes a lo largo del tiempo.

¿Qué ocurre en el sector agrícola de América Latina?, desde la segunda mitad de los años ochenta, cuando la región experimenta un giro radical en la política comercial, cierra el prolongado periodo histórico de predominio de las estrategias de sustitución de importaciones y comienza la liberalización. Los procesos de apertura externa, se acompañaron de desequilibrios macroeconómicos en términos de inflación, endeudamiento externo, déficit fiscales y comerciales. América Latina se abre al exterior, en los años ochenta, en un periodo de agudo estancamiento regional. De ahí que la apertura comercial latinoamericana ha tenido consecuencias, en

términos de crecimiento económico global, que cerca de una década después de iniciada aún no pueden decirse positivas. Si estas rigideces estructurales acumuladas, la persistencia de agudos desequilibrios macroeconómicos o un escaso dinamismo de la economía nacional, impiden ajustes positivos en el comercio, el riesgo es evidente donde la apertura externa puede mejorar las condiciones competitivas de algunas ramas al costo de impedir la activación de aquellas sinergias globales, sin las cuales una reforma comercial puede resultar mucho menos exitosa de lo esperado.

En el caso de América Latina, el comercio ha sido liberalizado con una rapidez que ninguna otra región del mundo puede emular en este fin de siglo y como consecuencia, la integración de la región en las redes del comercio y de las finanzas internacionales avanza a paso expedito. Más, sin embargo, el crecimiento sigue débil en la mayoría de los casos, en comparación con Asia o en comparación con los ritmos de crecimiento de la posguerra. La apertura en Latinoamérica ocurre en medio de una situación económica general de semiestancamiento.

Las reformas comerciales ocurrieron bajo fuertes presiones externas y, mientras la economía regional aún no había establecido algún motor de crecimiento relativamente eficiente. Por ello el impacto negativo sobre la capacidad productiva vinculada tradicionalmente a la sustitución de importaciones fuera a menudo más importante que las ganancias asociadas al desarrollo de las nuevas actividades exportadoras.

Hay aún muchos obstáculos los cuales deben ser removidos del escenario latinoamericano para que el comercio pueda funcionar como palanca de desarrollo regional en el largo plazo. Porque la proclividad inflacionaria, la ausencia de políticas económicas que permitan, sobre bases sectoriales, impulsar a las ramas más

orientadas a la sustitución de importaciones, la tendencia a usar el retraso cambiario como instrumento antinflacionario, la escasa generación de ahorros internos, la excesiva dependencia de capitales foráneos y, obviamente, el gran peso de una deuda externa regional que opera como una pesada carga en la modernización regional siguen impidiendo un desarrollo integral.

Si la apertura externa y los esquemas subregionales no pudieran en los próximos años operar al interior de una clara recuperación del potencial dinámico de la región, la misma apertura y el intercambio subregional terminarían por resultar insostenibles forzando a la región hacia modalidades de crecimiento hacia adentro.

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA Y/O TÉCNICAS DE EMPLEADAS EN LA INVESTIGACIÓN

4.1 EL MÉTODO DE INVESTIGACIÓN⁷

El método a utilizar en la siguiente investigación es el sincrónico y diacrónico. En este método la explicación de un fenómeno en el sentido científico, es un intento por mostrar las relaciones de ese fenómeno con otros y así hacer comprensibles porque un cierto fenómeno se da o puede darse.

El método sincrónico explica los fenómenos comparándolos con otros que se han presentado anteriormente. En éste método se persiguen los fenómenos para explicar el cambio social.

El método sincrónico requiere, por lo general, un conocimiento mucho menos profundo de una situación específica y menos tiempo. El problema del “por

⁷ De acuerdo a Heinz Dieterich, el marco teórico es el resultado de la selección de teorías, conceptos y conocimientos científicos, métodos y procedimientos, que el investigador requiere para describir y explicar objetivamente el objeto de a investigación en su estado histórico actual y futuro.

qué” del comportamiento social, es decir de la motivación y del “para que” o se el objetivo y la meta se logran definir con más precisión con el método diacrónico.

El peligro que se manifiesta muchas veces en las investigaciones sincrónicas es la tendencia a tomar la estructura social, tanto como la cultural (normas, reglas, valores) y sobre todo, el orden social, en el momento que se realiza la investigación con situación fija y no como una fase en un receso histórico y por ende dinámico.

El Método diacrónico no tiene que convertirse en una descripción histórica, sino dirigirse, en la selección e interpretación de la información hacia los objetivos específicos de la investigación.

Cabe mencionar que un problema el método diacrónico es que muchas veces se queda a nivel descriptivo sin facilitar la generalización de sus datos, por tal motivo se piensa complementar usando el método cuantitativo. El método cuantitativo es más parcial, pues estudia aspectos particulares que generaliza, pero desde una sola perspectiva.

El modelo cuantitativo generaliza y presupone para alcanzar mayor validez, un conocimiento cualitativo y teórico bien desarrollado, condición que muchas veces queda fuera de consideración en la práctica de la investigación cuantitativa.

La crítica a la investigación cualitativa no se dirige en contra de su método en general sino en contra de la aplicación única del mismo para investigar la realidad social. Antes de establecer la medición cuantitativa, vale la pena cualificar los problemas y necesidades y en ambos determinar las prioridades como factores

a investigarse. Partir de ahí se puede recurrir a la medición de ciertas variables a través de la determinación de los indicadores.

En cuanto a la metodología que se pretende utilizar durante el proceso de investigación, se describe paso a paso mediante el esquema que se presenta en la siguiente página.



4.2 LAS TÉCNICAS DE OBTENCIÓN DE LOS DATOS

En cuanto a técnicas de obtención de información, en la presente investigación se recurrirá primordialmente a la búsqueda de fuentes secundarias de información, es decir; los datos serán obtenidos mediante la investigación documental y de fuentes electrónicas, tales como: libros revistas, censos, anuarios estadísticos, bases de datos, publicaciones en Internet, etc., especialmente, en lo que se refiere a los datos estadísticos relativos a los volúmenes de exportación, importación, población, etc.

También se considera la posibilidad de realizar investigación de campo en las dependencias y organismos empresariales locales con el fin de acceder a la información directa de las fuentes, tal es el caso de Bancomext, Secretaría de economía, Secretaría de Desarrollo Económico, AIEMAC, CANACINTRA, COPARMEX, etc.

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

CAPÍTULO V

INTEGRACIÓN Y APERTURA COMERCIAL

5.1 EL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA MUNDIAL

En Estados Unidos se publicó en 1930 la llamada tarifa “Smoot-Hawley”, por medio de la cual se elevaron los derechos de importación en ese país, dicha medida implicaba que se tomaban medidas proteccionistas, ante ello el resto de los países más avanzados, encabezados por Reino Unido (que aún era la primer potencia mundial) convocaron a la llamada Conferencia de Ottawa, celebrada en el año 1932 y con el objeto de acordar un sistema de “preferencias imperiales” con lo cual, se determinaba el criterio de dar primero preferencias a los productores nacionales, en segundo termino a los productores del Imperio Británico y en última instancia a los productores extranjeros, con una vigencia de 5 años (1932-1938). La consecuencia inmediata por lógica, fue el progresivo endurecimiento de las barreras arancelarias, sobre todo, por el fracaso de la Conferencia Económica Mundial celebrada en 1933 en la ciudad de Londres, ante tal presión, se comenzó a vislumbrar algunas propuestas para reducir el proteccionismo económico.

Un año después, en 1934 surgió la “*Ley Norteamericana de Acuerdos Comerciales Recíprocos*” (U.S. Reciprocal Trade Agreements Act) por medio de la

cual el gobierno podía reducir los aranceles mediante un proceso de negociación bilateral de acuerdos comerciales con otros países con la única condición de recibir beneficios similares en reciprocidad. Sin duda alguna dicha *Ley Norteamericana de Acuerdos Comerciales Recíprocos*, se convirtió en el antecedente del mecanismo bajo el cual más tarde operaría el GATT, los esfuerzos de crear un mecanismo que regulara la reducción de las barreras comerciales fue interrumpida por el estallido de la segunda guerra mundial y se reanudó al fin de la misma.

Al fin de la segunda guerra mundial en 1945, la Organización de las Naciones Unidas, propuso que así como se había creado el Fondo Monetario Internacional, se conformara también un organismo que se encargara de regular las relaciones comerciales internacionales. En diciembre de 1945, Estados Unidos, planteo la primera propuesta formal, que posteriormente se tradujo en la resolución del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC) del 18 de febrero de 1946, en esa misma fecha, se convocó a la Conferencia internacional sobre Comercio y Empleo, a celebrarse en la ciudad de la Habana, Cuba, de noviembre de 1947 a marzo de 1948, en dicha conferencia se deliberó el texto de un Código de Comercio Internacional, conocido como “La Carta de la Habana”, misma que incluía apartados referentes a: Política comercial; Acuerdos Internacionales y el establecimiento de una Organización Internacional de Comercio (OIC), que fungiría como una agencia especializada de la ONU para la regulación de los intercambios comerciales a escala mundial.

La OIC, nunca pudo entrar en operación, debido a que la “*Carta de la Habana*” de los veinte países promotores, solamente fue ratificada por dos (Australia y Liberia), Estados Unidos, no ratificó el documento debido a salvaguardar sus intereses propios de verse rebasado por la OIC y que con ello no

contara con la posibilidad de tener una plena libertad para imponer sus decisiones en materia de comercio sobre el resto de los países.

Otro aspecto que frenó la iniciativa de crear un organismo que regulara el comercio mundial, fue el periodo posterior a 1948, en el que se dio inicio la era de la *“Guerra fría”* y el bipolarismo económico, político y militar, que llevó a los Estados Unidos a dar prioridad en su relación económica y política a sus aliados y países occidentales, bajo esas circunstancias, un organismo mundial que regulara el comercio se convertiría necesariamente en un foro internacional con la participación de los países del bloque socialista, lo cual limitaría la expansión de los intereses de los Estados Unidos y de la expansión del sistema capitalista. Sin embargo pese al fracaso de la iniciativa de conformar un organismo internacional, los Estados Unidos contaban con el recurso propio emanado de la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934, mediante la cual se le permitían al Presidente de Estados Unidos reducir hasta en un 50% los derechos arancelarios, a condición de obtener una reducción similar por parte de los otros países.

Hábilmente el gobierno de los Estados Unidos haciendo pleno uso de la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos, propuso en la reunión preparatoria de la Conferencia de la Habana, que se iniciasen negociaciones arancelarias entre los países con la finalidad de ir reduciendo las fuertes barreras arancelarias existentes en ese momento. Tal propuesta fue aceptada por los 23 países participantes y con base al proyecto de la *“Carta de la Habana”*, se firmó el Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (AGAAC) o General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) -por sus siglas en inglés- casi inmediatamente se celebró la primera conferencia arancelaria en Ginebra y entró en vigor el Acuerdo en el mes de enero de 1948. Como ya se mencionó así el Gobierno de los Estados Unidos bloqueó la

creación de la OIC mediante el establecimiento del GATT con menores facultades que las inicialmente previstas y a su vez se limitaba exclusivamente al bloque de países capitalistas.

Al interior del GATT se estableció una Asamblea de Partes como el órgano emisor de las resoluciones con por lo menos la aprobación de dos tercios de los países firmantes del GATT, el Consejo de Representantes (integrado generalmente por los ministros de comercio de los países firmantes), la Secretaría General que se encargaría de la resolución de los asuntos más básicos y de los Comités de Negociaciones comerciales, Comité de restricciones cuantitativas; Comité de Agricultura; Comité de Productos Industriales; Comité de Comercio y Desarrollo, entre otros. Finalmente se constituyeron grupos de trabajo, para la resolución de problemas concretos y una vez finalizado el trabajo e informadas las partes se disolvían los grupos de trabajo.

La finalidad primordial del GATT, queda circunscrita a la institucionalización entre los países firmantes de la *“Cláusula de Nación más Favorecida”*, donde cada uno de los signatarios se comprometían a conceder a los demás signatarios un trato igual, sin llevar a cabo prácticas discriminatorias en el desarrollo de sus relaciones comerciales, con únicamente 3 excepciones:

- a) Los sistemas de preferencias congelados en 1947 en el momento de suscribirse el acuerdo.
- b) Las zonas de libre comercio y uniones aduaneras.
- c) Las excepciones taxativamente aprobadas por los dos tercios de las partes contratantes.

En el periodo comprendido entre 1947 y 1994, se celebraron ocho conferencias Ministeriales de desgravación arancelarias en el marco del GATT, siendo las siguientes: Ginebra, 1947; Ginebra, 1949; Torquay Inglaterra, 1951; Ginebra, 1956; Ginebra “*Ronda Dillon*”, 1960-1962; “*Ronda Kennedy*”, 1962-1967; Tokio, 1973-1979 y la “*Ronda Uruguay*”, 1986-1994.

En las primeras cinco reuniones, (Hasta antes de la ronda *Dillon*), el mecanismo general de negociación se basaba en que cada país presentaba a sus contrapartes un listado de solicitudes de las cuales se deseaba obtener una reducción arancelaria, principalmente en aquellas donde el país solicitante era un fuerte proveedor del país al que se le solicitaba, y para cada partida solicitada, habían tres posibles opciones: lograr una reducción, consolidar el nivel actual o el establecimiento de un techo máximo del nivel de derechos.

5.1.1 LA INTEGRACIÓN EN EUROPA

Desde 1948, año en que se firmo el convenio de París, dando paso a la creación de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), se previo la posibilidad de formar una Unión Aduanera, sin embargo ello se dificulto por la oposición de Inglaterra y las asimetrías de los 17 países europeos miembros de la OECE. Un caso de éxito sectorial fue el plan Schuman de 1952, que dio origen a la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA). Los países de Benelux que ya habían emprendido su integración, plantearon en la CECA la idea de crear un Mercado Común para los sectores de transportes, energía convencional y atómica. Los tratados que constituyeron la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la energía atómica (Euratom) se firmaron en Roma el 25

de marzo de 1957 y su ratificación se dio en los meses posteriores, entrando oficialmente en vigor el 1 de enero de 1958.

El objetivo primordial de la CEE fue formar una entidad supranacional con personalidad propia y con la misión de establecer un Mercado Común, mediante las siguientes acciones: Eliminación de toda clase de barreras estableciendo un Arancel Exterior (transitorio de 1958 a 1970, con 3 etapas: defensa de la competencia intracomunitaria, adopción de una política comercial común frente a terceros y políticas comunes en los sectores agrícola y de transportes); Coordinación de las políticas económicas y prevención de desequilibrios en las balanzas de pagos; Acercamiento de las legislaciones nacionales; Asociación de los países de ultramar; Creación de un fondo social para el mejoramiento de las condiciones de empleo de los trabajadores y por último la Creación de un Banco Europeo de Inversiones. Dichas tareas les fueron encargadas a: El Parlamento Europeo, el Consejo de Ministros, la Comisión y al Tribunal de Justicia.

La reducción arancelaria del periodo 1958-1970, se haría en tres etapas de cuatro años cada una, reduciéndose los derechos de aduana en las dos primeras un 30% y en la última el resto. Posteriormente se incluyó una "*Cláusula de aceleración*" para que los países redujeran sus derechos a un ritmo más rápido y al irse ampliando sucesivamente la Comunidad se fueron planteando desarmes contingentes dentro de ese mismo periodo o con plazos adicionales. Paralelamente a estas reducciones arancelarias, se trabajó en la construcción del Arancel Aduanero Común o Tarifa Exterior Común (TEC), misma que fue puesta a prueba en 1962 durante la Ronda Dillon de la V Conferencia del GATT.

La formación del Mercado Común Agrícola, tiene su antecedente en el Plan Mansholt en 1962, estableciendo reglas de competencia, reglamento financiero, decisión sobre precios mínimos entre otros aspectos. Sucesivamente se fueron desarrollando tres etapas en la formación de la Política Agrícola Común (PAC), en la primera se formaron organizaciones comunes de mercado de productos agropecuarios, el PAC II culminó en 1992 configurando una agricultura extensificada y mucho más competitiva, el PAC III establece un análisis prospectivo de las tendencias futuras de este sector estratégico y las correspondientes acciones comunitarias, para hacer frente al aumento de la población mundial y la demanda de alimentos.

Un aspecto de suma importancia para el establecimiento del Mercado Común Europeo, aparte de la libre circulación de mercancías, fue la libre circulación de los factores de la producción (El Tratado de Roma consideró cuatro: 1.Trabajadores, 2.Derecho de establecimiento, 3.Servicios y 4.Capitales) en tal sentido los países integrantes de la CEE tenían condiciones homogéneas e incluso ya contaban con flujos de mano de obra a países deficitarios de fuerza de trabajo, de igual manera ocurría con el flujo de capitales, no hubo grandes problemas para llevar a cabo la libre circulación, aunque quedaba solo el control de los flujos de capital de corto plazo. Finalmente el libre flujo de factores fue lo que a la postre facilitó la creación del Mercado Común Europeo.

Desde 1957 se planteó la formación del Parlamento Europeo, en el mismo Tratado de Roma, pero fue hasta 1971 con la presentación del “Informe Vedel” (por George Vedel) que se plantearon las siguientes propuestas concretas para su creación: Elegir el Parlamento; Reforzar sus competencias; Transformar la Comisión de las Comunidades en un auténtico gobierno comunitario y Reducir las

competencias de los gobiernos nacionales. Tras arduas negociaciones en 1975 el Parlamento quedó conformado por 410 diputados, teniendo una mayor representación Alemania, Reino Unido, Italia y Francia y conforme se ha expandiendo la comunidad se han ido aumentando las representaciones para cada nuevo país miembro.

El Sistema Monetario Europeo, entró en vigor oficialmente el día 13 de marzo de 1979 como un primer paso para la formación de la Unión Monetaria (UM). Tras la estabilidad monetaria del periodo 1958-1967, se presentó una crisis de cambios (flotantes) a inicios de la década de los setentas, lo que motivó al establecimiento de una regulación en la fluctuación de los cambios en una banda de 4.5 puntos, los cambios flexibles ocasionaron una cierta incertidumbre en los mercados comunitarios, lo que motivó el establecimiento del ECU como unidad de cuenta, derivado de la canasta de monedas europeas. La cotización del ECU fue muy favorable incluso para Estados Unidos y Japón, fue hasta la crisis de octubre de 1987 que se aceleró el establecimiento de los trabajos de la Unión Monetaria .

En 1984 el eurodiputado Alterio Spinelli, ultimó un borrador de Tratado para el establecimiento de la Unión Europea, con el fin de unificar las tres comunidades hasta entonces existentes en una sola, reforzar el Parlamento y transformar la Comisión en un verdadero poder ejecutivo. El 1 de julio de 1987 entró en vigor el *Acta Única Europea*, que vino a modificar el Tratado de Roma en cuanto a: 1) reforzamiento del mecanismo de adopción de acuerdos por mayoría en el Consejo; 2) Supresión de todas las barreras para el 31 de diciembre de 1992; 3) Avance hacia la unión monetaria; 4) Políticas comunes de investigación y desarrollo tecnológico, medio ambiente y asuntos sociales y 5) Establecer bases de cooperación política.

Durante la década de los ochenta, se propago por todo el mundo una fuerte presión política por parte de los organismos internacionales y nacionales a favor de una apertura comercial de las economías en desarrollo, y es a partir de esa misma década que en estas economías inician un proceso de apertura comercial, ello condujo al desmantelamiento de las restricciones cuantitativas a las exportaciones, la reducción y eliminación de aranceles y el impulso de las exportaciones. De esta manera la apertura comercial a ultranza conduciría a las economías cerradas hasta ese momento (o altamente protegidas) a tomar una oportunidad de desarrollo pero a la vez cargada de riesgos en el corto y largo plazo.

En el proceso de integración mundial, sigue existiendo un progresivo fortalecimiento del comercio regional asociado a una forma de crecimiento que avanza por oleadas sucesivas y en las cuales se involucra a los diversos grupos de países que se integran tanto comercial como económica y políticamente.

5.1.2 INTEGRACIÓN Y COOPERACIÓN EN LA REGIÓN ASIA-PACÍFICO

Durante mucho tiempo y hasta entrado el siglo XIX, la vasta región de Asia se identificó con atraso, y aislamiento del resto del mundo, además de ser considerados estados muy burocráticos y donde era difícil florecer el espíritu de la libre empresa. No fue sino hasta mediados del siglo XX y sobre todo a partir del periodo seguido a la segunda guerra mundial que comenzaron a surgir los primeros cambios en Asia, países como India e Indonesia se independizaron, y EE.UU. extendió su influencia en el Pacífico. Otro aspecto destacable es que Japón perdió la influencia que mantenía en la región al término de la guerra, que aunado

al establecimiento de los regímenes socialistas en China, Corea del Norte e Indochina, llevaron a los Estados Unidos a fortalecer su presencia militar, estableciendo bases en la región, lo que tarde o temprano le llevó a intervenir en los conflictos de Corea, Vietnam y Camboya, traumatizando al sudeste asiático.

Por otra parte en oriente medio surgió el conflicto entre India y Pakistán, además del inicio de las hostilidades político-religiosas a raíz de la creación del Estado de Israel en 1947. De esta manera fue que el continente que parecía estar dormido, despertó su participación en el plano de las relaciones internacionales. Y su despertar, la ha llevado a que actualmente la región Asia / Pacífico es la región más activa económicamente del mundo, sobre todo en la parte de la *Orilla Asiática del Pacífico*.

5.1.3 INTEGRACIÓN DEL PRÓXIMO Y MEDIO ORIENTE

El área de la Comisión Económica y Social para Asia Occidental (CESAO), viene a ser un amplio y heterogéneo mosaico de subzonas geopolíticas. Turquía y su cercanía a Europa, Israel y su conflicto con los países del mundo árabe, la Península Arábiga con países que tienen regímenes autoritarios, el área de Irán / Afganistán con una intervención soviética y una instauración del régimen talibán. Esta amplia región, es diversa en lo económico y a la vez se supedita fuertemente a político, por poseer las mayores reservas de hidrocarburos y gas del mundo, salvo en la península arábiga, en el resto de las subregiones se ve difícil que se inicien procesos de integración y cooperación. Por ejemplo la iniciativa MENA Middle East and North Africa región, que formaría una zona de libre comercio entre Israel,

Egipto, Jordania y la Autonomía Palestina, fue bloqueada por los últimos en oposición al actuar político del pueblo de Israel en la zona.

5.1.4 INTEGRACIÓN EN ASIA MERIDIONAL

Es aún un área fuertemente influenciada por su pasado colonial y los conflictos que se derivaron después de la segunda guerra mundial, donde se destacan las disputas entre India y Pakistán, un separatismo en Sri Lanka y la dictadura militar en Birmania. La región esta marcada por la lucha de castas, las desigualdades sociales, las enfermedades, y la intolerancia religiosa y otros males.

Un problema de la región es que en ella se encuentran los dos países más poblados del mundo: China (1,298 millones de habitantes) y la India (1,069 millones), el primero que absorbe a una 5ª parte de la población mundial pero con altos índices de crecimiento económico que lo señalan como una futura potencia mundial y el segundo con fuertes rezagos que lo ubican como un país del tercer mundo y que ello se agravara ya que las proyecciones de la ONU al año 2050 habrá incluso superado en población a China, con 1,628 millones de habitantes contra los 1,394 millones que tendrá China.

La Asociación Meridional para la Cooperación Regional (SAARC) por sus siglas en ingles, constituida en el año de 1985 por India, Pakistán, Bangladesh, Sri Lanka, Nepal, Bután y las Islas Maldivas, pero ha enfrentado dificultades en su operación debido al fuerte predominio de India y por la heterogeneidad en sus economías, sin embargo en 1995, se ha establecido la iniciativa para el establecimiento de una zona de libre comercio en la región. Un grave problema es

el “*efecto invernadero*” que ha ocasionado graves estragos en las islas Malvidas al aumentar el nivel del mar y al grado de desalojar a la población en tres de ellas y que podría desaparecer bajo el mar de aquí al año 2050.

5.1.5 LA ASEAN

La Asociación del sudeste Asiático (ASEAN) se constituyó en 1967, como parte de una agrupación formada por Estados Unidos para fortalecer económicamente a los países de la región, pero a la vez para detener los avances comunistas de Vietnam en la región. Actualmente participan: Filipinas, Indonesia, Malasia, Brunei, Singapur, Tailandia, y Vietnam, Birmania, Myanmar y Laos. Su sede es itinerante y cuenta con un Consejo, formado por los ministros de relaciones exteriores, además cuenta con Comités especializados de alimentación, turismo, transporte, medios de comunicación, finanzas, comercio e industria, entre otros. Los países integrantes en la ASEAN, pueden participar bajo 2 modalidades: Proyectos industriales conjuntos y Proyectos complementarios.

Ante el despegue de los demás bloques económicos la ASEAN pretende crear la *Agrupación Económica de Asia Oriental (EAEG)* por sus siglas en inglés que además incluiría a Japón, las dos Coreas, China, Taiwán, Hong Kong y eventualmente a Camboya y Laos. El líder natural de la EAEG sería Japón, aunque ello representa el surgimiento de tensiones frente a los intereses de los Estados Unidos al debilitar la idea de APEC, como lo fue en la reunión de APEC de 1993 en Singapur donde se trato de reforzar APEC versus ASEAN y sus posibles derivados.

Los rápidos avances de APEC pretenden fortalecer la idea del globalismo frente a la del regionalismo, por el claro interés de Estados Unidos al estar presente económica y políticamente en esta amplia iniciativa globalizadora, otro elemento que debilitó el esfuerzo al interior de la ASEAN fue la crisis económica de 1997 en Asia, al ganar reproches los dirigentes políticos que habían generado el “boom”, especialmente la despótica familia Suharto. Sin embargo la crisis asiática no será eterna y las economías de la región volverán a alcanzar altos niveles de crecimiento, sobre todo los llamados NICs (Nuevos Países Industrializados) y los llamados “Dragones” o “Tigres asiáticos”: Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur.

5.1.6 LA COOPERACIÓN ECONÓMICA ASIA/PACÍFICO (APEC)

En las relaciones comerciales entre los Estados Unidos y la orilla asiática del Pacífico, era previsible que tarde o temprano redundaría en el establecimiento de alguna propuesta de formalización, de ello surgió, precisamente en 1989 con la Asia/Pacific Economic Cooperation (APEC) con representantes de 26 países, alentados por la idea de ampliar el comercio recíproco.

A lo largo de sus sucesivas reuniones ministeriales APEC se ha venido convirtiendo en el organismo de cooperación más importante de la Cuenca del Pacífico. En 1996 se estudió la posibilidad de incluir a Perú y Venezuela, y además se propuso el *Plan para la Acción* que contempla la eliminación progresiva de los obstáculos aduaneros, empezando por la disminución de los aranceles en un máximo de 15% *ad alorem* antes del año 2000 y su completa eliminación para el año 2010 para los socios industrializados y del 2020 para las economías emergentes.

El Plan incluye los programas de: procedimientos aduaneros, propiedad intelectual y competencia, entre otros. En la cumbre de 1997 en Vancouver, Canadá se propuso acelerar el la liberalización ya antes prevista, en los sectores de: bienes y servicios ligados a la pesca, medioambiente, juguetes, telecomunicaciones, material médico, bisutería, forestales, química y equipamiento energético, conocida como la *liberalización voluntaria sectorial acelerada*.

La diferencia entre la APEC y otros bloques comerciales ya establecidos es la formalidad bajo la cual se encuentran cooperando, ya que en la APEC no existen normas jurídicas ni instituciones encargadas la implantación, administración y resolutivas como en otras regiones donde se esta llevando a cabo procesos de integración.

5.2 EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA

América Latina es una de región en la que el proceso de liberalización se ha llevado con una mayor rapidez, en comparación con otras regiones del mundo, sobre todo en el último cuarto del siglo pasado. Además, cabe mencionar que la liberalización en la región ocurre bajo fuertes presiones externas y en un contexto económico general de semiestancamiento y sin ningún motor definido de crecimiento.

5.2.1 LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC)

Fue a mediados de la década de los cincuenta del siglo pasado cuando Raúl Prebisch, en un trabajo publicado por la CEPAL, aborda la problemática de la integración latinoamericana, señalando que es muy escaso el intercambio de productos industriales entre los países latinoamericanos y que la liberalización de dicho intercambio, facilitaría la especialización entre los países latinoamericanos y ello les ofrecería ciertas ventajas.

En todo caso para Raúl Prebisch, el proceso de liberalización se basaría en una serie de acuerdos de reciprocidad que estimularían el intercambio recíproco de bienes y dicha política de liberalización tendría que ser de carácter multilateral para que abarcara a la mayor cantidad de países o bien bajo la estrategia de comenzar por acuerdos bilaterales los cuales gradualmente se ampliarían a terceros países. Sin embargo en la práctica el proceso de industrialización de la región, basado en el esquema de sustitución de importaciones, se enfrentaba a un lento crecimiento del sector exportador. En dicho proceso de sustitución de exportaciones, la región se enfrentó a un reto cada vez mayor que conforme se avanzaba en cada etapa de sustitución subsecuente una vez superadas las sustituciones de productos más fáciles y se pasaba a bienes más complejos y que requerían de la incorporación de mayor tecnología e inversión. Además la región requería de la ampliación de sus mercados internos con el fin de seguir avanzando a las etapas superiores de sustitución de importaciones y consecuentemente alcanzar una mayor industrialización, ello incluía la nada sencilla tarea de incorporar a los sectores de la población más desprotegidos.

Visto desde este punto de vista, en 1959 la CEPAL planteó la estrategia de la integración regional como una de las posibilidades para resolver el estrangulamiento externo. La expansión del comercio entre los países de América

Latina ampliaría los mercados, reduciría costos y permitiría afrontar la competencia con el resto del mundo (Guillén, R. Héctor, 2001).

El proceso de integración de un mercado común para la región pretendía en el largo plazo superar el proceso de sustitución de importaciones, por medio de los intercambios entre los países de la región, se crearía una demanda interna que desplazaría a las importaciones de productos provenientes de fuera de la región.

En primera instancia, en un periodo de 10 años los países latinoamericanos promoverían la creación de una zona preferencial que fortaleciera la producción primaria e industrial en beneficio de un intercambio recíproco, para que al final de esta etapa se eliminaran las restricciones y se redujera el nivel promedio de los derechos arancelarios, considerándose por demás, no una reducción unilateral ni uniforme, sino que más bien por grupos de países con similares condiciones y además estableciéndose categorías de productos.

La siguiente etapa, una vez concluido el proceso de eliminación de las restricciones comerciales no arancelarias y una vez alcanzado un nivel bajo en el nivel medio de aranceles se pasaría a la conformación del mercado común de Latino América.

En 1960, se firmó el Tratado de Montevideo (entro en vigor en junio de ese año) por la cual se estableció una zona de libre cambio con la cual se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), los primeros países en suscribirse al Tratado fueron Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, posteriormente se sumaron Colombia y Ecuador y en 1966 y 1967 Venezuela y Bolivia respectivamente. Sin embargo, la iniciativa no fue del todo

bien recibida por los Estados Unidos y por el Fondo Monetario Internacional (FMI), en el sentido de no apoyar ninguna iniciativa de comercio que no contemplara el empleo de monedas convertibles.

El Tratado de Montevideo, preveía la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias en un plazo de 12 años y por medio de el cada país se comprometía a cada año a presentar el “listado de mercancías” que serian objeto de una reducción o de una eliminación de tarifas. Además, el Tratado contemplaba que los productos considerados como los más “sensibles” de cada país podían ser excluidos de las listas de productos nacionales. Otro aspecto contemplado era el establecimiento de las “cláusulas de salvaguardia” por medio de las cuales se establecían las condiciones en las que un país en un momento determinado podía establecer restricciones a la importación de productos, con el fin de proteger algún sector estratégico.

Al final del periodo establecido, los logros de la ALALC fueron poco significativos. Durante todo el programa de liberalización de la zona solo 10% de los 9,200 ítems que componían el arancel total de la zona fue objeto de negociación. El porcentaje de los intercambios intrarregionales respecto de las transacciones totales de los 11 países de la ALALC no respondió a la esperanza que despertó en sus inicios el esfuerzo integrador (Guillén, R. Héctor, 2001).

Se menciona que una de las razones más importantes del fracaso del proceso de integración en la región latinoamericana fue que dicho proceso “se consideraba como un simple instrumento para redinamizar el proceso de industrialización por sustitución de importaciones. Dicho de otra manera, la integración no pretendía la construcción de un orden económico regional sino favorecer una industrialización

que enfrentaba cada vez más obstáculos” (Guillén, R. Héctor, 2001). El contexto de los países latinoamericanos nos refiere sistemas políticos de corte autoritarios, con clima de inestabilidad debido a las desigualdades sociales imperantes, lo que en no pocas ocasiones generaron brotes de nacionalismo. A diferencia de los procesos de integración de otras regiones, como en Asia -los casos de Corea, Taiwan y Singapur- los gobiernos latinoamericanos en lugar de promover las exportaciones manufactureras, continuaron con el programa de sustitución de importaciones y tratando de generar mercados regionales que por si mismos no resultaban eran limitados para la materialización de los intercambios comerciales.

Fue para el año de 1978, cuando se reconoció el agotamiento del primer tratado y la ALALC, a partir de ese momento se tomó la determinación de plantear un nuevo Tratado de Montevideo, lo que posteriormente conduciría a la creación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). El nuevo tratado de Montevideo suscrito en 1980, por 11 de los países integrantes de la ALALC, en esencia se mantenía la misma intención de crear un mercado común en el largo plazo, pero con la intención de que en el corto plazo se creara una zona de preferencias tarifarias aunado a la implantación de acuerdos sectoriales, bilaterales y multilaterales, con ello, se pretendía favorecer más las relaciones comerciales bilaterales y subregionales con la posibilidad de que a la vez se fueran ampliando dichos acuerdos a terceros países, hasta poder abarcar el conjunto de la región latinoamericana.

5.2.2 LA INTEGRACIÓN DEL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO

Por extensión su territorial el Mercado Común Centroamericano es sumamente pequeño en comparación al resto de los mercados regionales que se están

conformando en el mundo, abarca una extensión de 423,818 km² que incluye a los siguientes países: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. El producto Interno Bruto Total de la región fue en el año de 1995 de apenas 46,450 millones de dólares y la población total es de 32.5 millones de habitantes.

Sin embargo algo destacable de la región es que representó el esfuerzo de integración más avanzado del continente Americano, Sus antecedentes históricos señalan que hasta antes de 1821 los cinco países mencionados se encontraban unificados política y económicamente dentro de la capitanía general de Guatemala, y fue después de la promulgación de independencia de México que en esa región se dieron los movimientos independentistas de la colonia española y se acogieron al imperio mexicano de Iturbide, y después de la caída del mismo se realizaron movimientos separatistas que condujo a la formación de una federación denominada “Provincias Unidas del Centro de América”. Sin embargo, en las etapas posteriores no prosperó el nacionalismo centroamericano lo que se tradujo en una nueva oleada separatista, hasta que en el año de 1838 quedó disuelta la federación y desde esa fecha hasta 1950 hubo un sinnúmero de intentos fallidos de integración regional por las vías militares, política y administrativa.

Los principales obstáculos fueron las deficientes vías de comunicación y de los fuertes intereses transnacionales norteamericanos por mantener el control de la producción de los cultivos tradicionales de la región.

En 1951 con la creación del *Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano*, organismo subsidiario de la CEPAL, fue que surgió la nueva alternativa de integración bajo la vía económica y política con la *Organización de Estados Centroamericanos* (ODECA) ello condujo a establecer una serie de tratados

bilaterales de comercio y preferencias recíprocas; Convenio de Industrias Centroamericanas de Integración; Tratado Tripartito de Integración de Guatemala-El Salvador-Honduras. Y finalmente el Tratado General de Integración Económica de 1960 conocido como “Tratado de Managua”. El organismo encargado de implementar los acuerdos y conformar el Mercado Común Centroamericano, recayó en la Secretaría de Integración Centroamericana (SIECA) con sede en Guatemala.

En 1960 los cinco países fundaron el *Banco Centroamericano de Integración Económica* –con el apoyo de EE.UU.- con el fin de financiar los proyectos de integración de la región.

Una de las primeras acciones de la construcción del la zona de libre comercio de la región, fue la elaboración del *Arancel Aduanero Común*, (basado en la nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana) y aplicado durante el periodo 1961 a 1966. La liberación del comercio regional fue efectiva para la circulación de la mayoría de bienes, los cuales quedaron libre de trabas arancelarias y comerciales.

Para agilizar el proceso integrador, se creó en 1962 la *Cámara Centroamericana de Compensación*, encargada de liquidar operaciones comerciales dentro del MCCA. Y para el año 1968 se proyectó la política monetaria común, al establecerse el Consejo Monetario Centroamericano, con sede en Costa Rica y con la encomienda llevar a cabo la unión monetaria de la región, bajo el símbolo del “Peso centroamericano”.

En 1958, se había establecido el *Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración*, como mecanismo de distribuir equitativamente la instalación de las

nuevas industrias que buscaran beneficiarse de los beneficios otorgados por la región, sin embargo con el desarme aduanero a partir de 1961, se generaron una serie de conflictos de intereses que dificultó la operación del Régimen de Industrias, debido a que los países de la región compitieron internamente con incentivos fiscales para la atracción de las inversiones.

5.2.2.1 Alcances del mercado Común Centroamericano

La evaluación del Mercado Común Centroamericano, nos señala que el comercio creció enormemente, ya que pasó de los 32 millones de dólares en 1960 a más de 200 millones en 1968. Una dificultad que se puede apreciar es la estrechez del propio mercado regional ya que no resulta ser muy atractivo para la atracción de inversiones y desarrollo industrial.

Al comienzo de la década de los setenta el MCCA, volteo hacia sus dos vecinos México y Panamá, como un medio de ampliar sus relaciones. Sin embargo, surgieron problemas de estabilidad en la región el entallamiento de la guerra entre El Salvador y Honduras, lo que llevó a Honduras y Costa Rica dejaran de aplicar el Arancel Aduanero Común, con el fin de obtener mayores ingresos fiscales. Por si fuera poco ocurrieron algunas catástrofes naturales, como el terremoto en Nicaragua ocurrido en 1972 o el huracán “Fifi” que devastó Honduras en 1974 y el gran terremoto en Nicaragua de 1976, que destruyeron y afectaron considerablemente a la planta productiva de Nicaragua, Honduras y Guatemala durante esa década.

En 1972 se dio un paso firme para tratar de superar los obstáculos y problemas que venía enfrentando el MCCA, en tal sentido, se creó un Comité de Alto Nivel (CAN) integrado por representantes personales de los presidentes de cada uno de los países integrantes del MCCA. El objeto del CAN era definir las orientaciones y estrategias con respecto a temas como: Incentivos fiscales, desarrollo industrial, y política científica y propiedad industrial. Sin embargo ello no podría fructificar sin la resolución del conflicto bélico entre El Salvador y Honduras, y fue hasta el año de 1976 cuando se llegó a la firma de un convenio de mediación, que permitió retomar la propuesta del Comité de Alto Nivel a fin de avanzar en el establecimiento de la “Comunidad Económica y Social Centroamericana” (CESCA), cuyo propósito central era tratar de organizar a los estados participantes en la formación de la “Comunidad”, como un paso más allá del propio Mercado Común Centroamericano.

El intento de integración del CESCA, consideraba el establecimiento de políticas comunes, en los aspectos: social, agrícola, industrial, monetario, de tratamiento al capital extranjero, de ciencia y tecnología, y de la misma integración física, entre otros temas, también, se consideró la creación del Instituto Centroamericano de Comercio Exterior como un mecanismo de promoción del comercio exterior de la región.

La principal dificultad para la consolidación del CESCA es que la región atravesó por fuertes problemas de estabilidad política y social en Nicaragua, en El Salvador en 1979 debido a la guerra civil y en Guatemala con el surgimiento de la guerrilla, durante la segunda mitad de la década de los 70s, lo que dificultó enormemente la operatividad del citado organismo, solamente Costa Rica gozaba de una estabilidad política y social.

A partir de 1980, comenzó un fuerte intervencionismo en la región por parte de los Estados Unidos de Norte América, derivado de un fuerte apoyo su Congreso a la lucha contrarrevolucionaria en Nicaragua, ello generó una ingerencia que incluían intervenciones armadas y sabotajes contra los sandinistas, lanzados desde Honduras y de la antes neutral Costa Rica, el resultado previsible fue el deterioro de las relaciones entre los países del área, así como las consecuencias económicas derivadas en un proceso de endeudamiento externo, proceso inflacionario y fuga de capitales. La solución al conflicto en la región, fue por la vía política, por medio del llamado “Grupo Contadora” y posteriormente por la intervención del Presidente de Costa Rica Oscar Arias mediante el Plan “Estipulas 2”.

5.2.2.2 PERSPECTIVA DEL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO

A partir de 1988, se vislumbro un nuevo horizonte para el MCCA al realizarse una reunión de vicepresidentes de los países de la región, el ella se aprobó el llamado *Plan de Acción Inmediata*, en el se establecieron medidas de emergencia para subsanar los problemas de la región en materia económica, asistencia humanitaria y en materia de seguridad energética. Dos años más tarde, en 1990 se convocó a una reunión de presidentes centroamericanos y de Panamá, realizada el Antigua, Guatemala en junio de 1990, de dicha reunión se desprendió el *Plan de Acción Económico de Centroamérica* (PAECA). En el se consideró, la necesidad de configurar un marco jurídico para el MCCA, retomar la instauración de un Sistema Regional de Pagos y por supuesto, seguir avanzando en el proceso de eliminación de barreras comerciales al interior de la región centroamericana.

En 1991 se comenzó a vislumbrar la creación de una Zona de Libre Comercio entre México y los países centroamericanos, el 20 de agosto de 1992, se anunció su formación, y además preveía que en el futuro se integrara esta Zona de Libre Comercio al Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

En octubre de 1993, los presidentes de los Estados Centroamericanos en turno aprobaron el *Protocolo de Guatemala*, con la firme voluntad de avanzar en el proceso de integración regional. Otro factor determinante en la reactivación del MCCA, se dio en 1997 con el proceso de pacificación en Guatemala. Así mismo, en esa misma década de los 90s Panamá, República Dominicana y Belice vieron la posibilidad de adherirse a la zona de libre Comercio de Centroamérica. Ello se debió a la idea de la conformación de la Unión Centroamericana, abarcando los ámbitos económico, político, social y cultural, considerando como modelo el esquema de la Unión Europea.

El organismo encargado de coordinar los trabajos de formación de la Unión Centroamericana, es el Sistema de Integración de Centroamérica, con sede en la Ciudad de San Salvador, en la República de El Salvador.

El proceso de integración en la región de Centroamérica ha sido fortalecida por el vínculo establecido con México, vía la firma de los acuerdos comerciales de libre comercio con Costa Rica, Guatemala, El Salvador y Honduras, en la década de los noventa de modo tal que se esta conformando una zona de libre comercio que va desde el río Bravo hasta Colombia.

Los Acuerdos de Libre Comercio de Centro América, que se han firmado con otros países son:

1. TLC Centroamérica con República Dominicana
2. TLC Costa Rica con Canadá
3. TLC El Salvador, Guatemala, Honduras con México
4. TLC Costa Rica con México
5. TLC Nicaragua con México
6. TLC Centroamérica con República de Chile
7. TLC Centroamérica con Panamá
8. TLC Centroamérica con Estados Unidos en proceso de implementación

5.3 EL PLAN PUEBLA-PANAMÁ

Los países del área de Centroamérica siguen participando en las negociaciones para la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y además forman parte de los trabajos del proyecto regional denominado el *Plan Puebla-Panamá* (PPP). Cabe mencionar también que los Estados Unidos se encuentran negociando un Tratado de libre Comercio con Centroamérica. Mediante esta iniciativa, resulta evidente el interés que Estados Unidos han puesto en la región, ese interés incluye a México, Centroamérica y el Caribe, como su área de influencia.

El Plan Puebla Panamá es una propuesta de los ocho países mesoamericanos para fortalecer la integración regional e impulsar los proyectos de desarrollo social y económico en los estados del Sur-Sureste de México y el Istmo Centroamericano. Participan en el Plan Puebla-Panamá Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, y los nueve estados del Sur-Sureste de México,

Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán.

Mapa 5.1
El Plan Puebla-Panamá y la posición de Michoacán



Dentro del plan se ha diseñado el llamado Proceso de Información, Consulta y Participación (ICP) con la sociedad civil ampliada. El proceso propuesto de ICP tiene por objeto involucrar de forma continua y oportuna a las organizaciones de la sociedad civil y comunidades de base para que tengan un papel activo en todas las etapas del PPP y que contribuyan a su sostenibilidad.

Este proceso incluye tres componentes: 1) la divulgación de la información del PPP, en cuanto a sus iniciativas, proyectos y avances, que contribuya a mejorar

el entendimiento por parte de los participantes. 2) la consulta que sirve para identificar y considerar las opiniones por parte de involucrados en el PPP, obteniendo sus planteamientos y conocimientos diversos. 3) la participación activa de los involucrados, tanto de los actores, en el diseño de proyectos, como de los receptores, siendo beneficiarios de los proyectos. Con este proceso se busca abrir el diálogo y dar inicio a un proceso sistemático y permanente de información, consulta y participación con la sociedad civil ampliada a fin de sistematizar y canalizar las inquietudes y propuestas de los involucrados en el PPP.

5.3.1 OBJETIVOS DEL PLAN PUEBLA-PANAMÁ

El objetivo del Plan Puebla-Panamá busca potenciar la riqueza humana y ecológica de la Región Mesoamericana, dentro de un marco de desarrollo sustentable que respete la diversidad cultural y étnica. Por ello, se plantea una estrategia integral para la región que ampara un conjunto de iniciativas y proyectos mesoamericanos. Además, busca estimular la cooperación regional para aprovechar en forma sostenible las riquezas y ventajas comparativas de la región mesoamericana, subsanar su histórico déficit de infraestructura física y reducir sus marcados índices de pobreza, así como su vulnerabilidad ante los desastres naturales.

A continuación se resumen las ocho iniciativas del PPP:

A) Iniciativa de Transporte.

Crear una Red Internacional de Carreteras Mesoamericanas (RICAM), compuesta por dos corredores principales sobre el Pacífico y el Atlántico y Ramales y Conexiones Complementarias. La iniciativa contempla proyectos de rehabilitación y mejoramiento de las principales carreteras de la región.

B) Iniciativa Energética Mesoamericana.

Busca promover el desarrollo económico y social de los pueblos de Mesoamérica, propiciando una mayor y mejor cobertura del servicio eléctrico y la conformación de mercados eléctricos mesoamericanos para atraer la participación del sector privado, particularmente en el financiamiento de nuevos proyectos de generación que demanda el desarrollo económico de la región, a fin de reducir el costo de la electricidad para los usuarios finales y mejorar la competitividad de las empresas.

C) Iniciativa Facilitación del Intercambio Comercial.

El objetivo de la iniciativa es contribuir a dinamizar el intercambio comercial en la región mesoamericana y aumentar los niveles de competitividad del sector productivo, mediante la reducción de los costos del comercio intra-regional, especialmente aquellos de naturaleza logística y financiera, promoviendo, paralelamente, el encadenamiento de las PYME's a los procesos de regionalización y de acceso a los mercados internacionales. También incluye proyectos orientados a facilitar y ampliar el comercio de la región mediante la armonización de los distintos cuerpos normativos que regulan el comercio exterior y acciones tendientes a una mayor integración financiera que permita obtener los beneficios de economías de escala y mejores condiciones de financiamiento a los sectores productivos.

D) Iniciativa Desarrollo Humano.

El objetivo de esta iniciativa es generar en la Región Mesoamericana, bajo un enfoque de integración regional, un entorno donde sea posible que las personas -en cada etapa del ciclo de vida desarrollen completamente sus potencialidades y disfruten de una vida productiva y creativa de acuerdo a sus propias necesidades e intereses, tanto a nivel individual, como colectivo.

E) Iniciativa de Desarrollo Sostenible.

5.3.2 LA IMPORTANCIA DEL PLAN PUEBLA-PANAMÁ PARA EL COMERCIO CENTROAMERICANO

Mediante el Plan Puebla-Panamá, se busca incrementar del nivel de desarrollo humano de la región mesoamericana, a través de la canalización y el aprovechamiento de sus ventajas comparativas y lograr con ello su plena integración al invertir capacidades humanas, complementando sus acciones con la infraestructura apropiada.

La estrategia del PPP, se compone de un conjunto de iniciativas y sus proyectos que tienen un propósito doble: por un lado, promover la integración y, por el otro, fomentar el diálogo de autoridades y sociedad civil que consolide la visión compartida del desarrollo social y económico, para hacer frente al desafío de la creciente y acelerada inserción en una economía globalizada.

Los países participantes del Plan Puebla-Panamá han adoptado la Iniciativa Mesoamericana de Desarrollo Sostenible (IMDS) como el marco programático transversal para el Plan Puebla-Panamá para asegurar que todos los proyectos, programas e iniciativas incorporen una adecuada gestión ambiental y promuevan la conservación y el manejo sustentable de los recursos naturales. La IMDS es una iniciativa de programas y acciones a corto, mediano y largo plazo, conducentes a la promoción de la sostenibilidad económica, social, cultural y ambiental de la sociedad. La IMDS tiene como objetivos generales: (a) establecer condiciones de desarrollo sustentable regional en forma integral; (b) promover la conservación y aprovechamiento de los recursos naturales con miras a

potenciar el valor económico de los mismos; (c) proteger la riqueza de biodiversidad; (d) asegurar mecanismos de gestión participativa, especialmente de las comunidades locales e indígenas; (e) promover el carácter transversal del Desarrollo Sostenible en las otras Iniciativas del Plan Puebla-Panamá; y (f) procurar armonizar las diferentes regulaciones en materia de gestión ambiental.

F) Iniciativa de Telecomunicaciones.

Esta iniciativa busca promover una auténtica sociedad mesoamericana de información, mediante la conectividad y el aprovechamiento de la tecnologías de información y comunicaciones (TIC's) como herramientas modernas de desarrollo. Para ello se alentará la construcción y explotación, con participación del sector privado, de una infraestructura de telecomunicaciones moderna y de alta capacidad, para mejorar la interconexión de los países centroamericanos y los estados del Sur Sureste de México entre sí y con el resto del mundo.

G) Iniciativa de Prevención de Desastres.

La iniciativa incluye proyectos orientados a aumentar la información disponible y fidedigna de los desastres derivados de los fenómenos hidrometeorológicos y mejorar la orientación de dichos servicios hacia la demanda incluyendo el sector privado.

H) Iniciativa Mesoamericana de Turismo.

El objetivo de esta iniciativa es promover en la región mesoamericana el turismo de bajo impacto que favorezca la integración y el desarrollo económico y social de los países, promueva la conservación y el manejo sostenible de los recursos naturales, disminuya la vulnerabilidad ante los desastres naturales, reconozca y respete la diversidad étnica y cultural e incluya la participación del sector privado y de la sociedad civil.

La incorporación de la participación indígena y étnica como un componente transversal en las Iniciativas del Plan Puebla-Panamá, permite a las comunidades acceder a mercados que anteriormente eran de difícil acceso y promueve la elaboración de proyectos que beneficiará ampliamente a los pueblos y comunidades étnicas.

El plan estimula la cooperación regional para aprovechar en forma sostenible las riquezas y ventajas comparativas de la región mesoamericana, subsanar su histórico déficit de infraestructura física y reducir los marcados índices de pobreza, así como su vulnerabilidad a los desastres naturales.

El aporte fundamental del Plan Puebla-Panamá es que con esta propuesta los países de Mesoamérica tendrán más oportunidades para desarrollarse económicamente ya que con este plan podrán dar a conocer sus principales productos y podrán exportarlos. Otro aspecto importante de mencionar es la consideración que se tiene con los pueblos indígenas y étnicos ya que ellos han sido los iniciadores de esta propuesta para poder participar en las ventajas comparativas.

Con esta ventaja se pretende lograr la integración en Centroamérica y así lograr así un mejor sistema de vida para la región.

Las diferentes iniciativas que se toman en cuenta en el Plan Puebla-Panamá También esta la iniciativa energética, en esta iniciativa el objetivo principal del Plan Puebla Panamá es promover el desarrollo económico y social de los pueblos de Mesoamérica. El aporte que hace el Plan Puebla Panamá es propiciar una mayor y mejor cobertura del servicio eléctrico y así atraer la participación del sector

privado, también esta aportando en las telecomunicaciones para un intercambio comercial más favorable y a la vez un mejor desarrollo en los habitantes.

Sin embargo no hay que dejar de seguir la intención de Estados Unidos, que al negociar un Tratado de Libre Comercio con Centroamérica, busca la instalación de empresas maquiladoras, principalmente de industrias textiles, así como abrir la puerta a la inversión extranjera directa (IED) y en la prestación de servicios. Lo anterior es fácilmente entendible al considerar algunos de los objetivos propuestos en el Plan Puebla-Panamá, entre los que se destacan: La interconexión eléctrica y de gas, y la inversión en infraestructura carretera, portuaria y aeroportuaria en la región.

Consideramos que independientemente del área geográfica establecida en el Plan Puebla-Panamá, la ubicación del estado de Michoacán, le permite acceder también por vía terrestre a los mercados de los países centroamericanos, dada la cercanía con el centro del país, además de contar con comunicación marítima por medio del Puerto de Lázaro Cárdenas, aprovechando algunas de las rutas de las empresas navieras que operan en este puerto industrial, pero que dadas sus características, se considera uno de los más importantes en el océano pacífico.

La vía marítima representa un enorme potencial para la exportación de productos del estado, debido a que la proyección internacional que el puerto “Lázaro Cárdenas” como terminal marítima estratégica ha cobrado recientemente, con el establecimiento de las empresas Maersk Sealand y Kansas City Southern lo esta consolidando como un importante centro logístico intermodal (marítimo-ferroviario) del corredor Asia-Pacífico, pero también con rutas hacia centroamérica.

CAPÍTULO VI

LA NECESIDAD DE LA DIVERSIFICACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

México es un país que está provisto de una gran riqueza natural, y cuenta con una buena ubicación geográfica para acceder a los diversos mercados regionales del mundo, ello lo ponen en una situación de gran ventaja ante otros países, por si fuera poco, México cuenta con la mayor cantidad de tratados de libre comercio firmados en el mundo, promovidos ante la necesidad de acceder a los mercados mundiales más importantes dentro del contexto liberalizador y el fenómeno de la globalización.

En este sentido, en las siguientes páginas se ofrece un breve resumen de los acuerdos comerciales que ha firmado México en el periodo de 1994 a 2004 y que lo han llevado a ubicarse como el país con el mayor número de acuerdos de este tipo y consecuentemente como uno de los países con mayor apertura comercial. Pero por otra parte también al final del capítulo tratamos de destacar que en la práctica al cabo de más de 10 años de instrumentación y desgravación arancelaria de mercancías derivados de los tratados de libre comercio, en cuanto a diversificación de mercados permanece bajo la misma estructura, es decir concentrados al

mercado norteamericano en un 90% y altamente dependientes a el, principalmente de Estados Unidos.

Debido a lo anterior, creemos que los flujos comerciales se establece la posibilidad de que los flujos comerciales de México se deben ampliar, mediante la internacionalización de las PYMES hacia nuevos mercados dado que ya están sentadas las bases legales.

6.1. LA ERA DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO 1994 - 2004

Principales Acuerdos Comerciales firmados por México.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Canadá-Estados Unidos-México).

Tratado de Libre Comercio México-Bolivia.

Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica.

Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (Colombia-Venezuela-México).

Tratado de Libre Comercio con el triangulo del Norte (México-Guatemala-Honduras-El Salvador).

Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua.

Tratado de Libre Comercio entre México y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio.

Tratado del Libre Comercio entre México-Israel.

Tratado de libre Comercio entre México-Chile.

6.1.1 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (CANADÁ- ESTADOS UNIDOS- MÉXICO)

El 1 de enero de 1994 entró el vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre Canadá, Estados Unidos y México.

El TLCAN es un conjunto de reglas para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los tres países, mediante la eliminación paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; el establecimiento de normas que deben de ser respetadas por los productores de los tres países, y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

El TLCAN tiene los siguientes objetivos:

1. Integrar una región en donde el comercio de bienes y servicios y las corrientes de inversión sea más intenso, expedito y ordenado para beneficio de los consumidores e inversionistas de la región.
2. Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa.
3. Incrementar las oportunidades de inversión.
4. Proteger la propiedad intelectual.
5. Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
6. Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

6.1.2 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-BOLIVIA

El Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia entró en vigor el 1 de enero de 1995. Este tratado establece una rápida apertura en el comercio de bienes. A partir de su entrada en vigor, quedaron exentas de arancel el 97% de las

exportaciones mexicanas a ese país y el 99% de las exportaciones bolivianas a México.

Desde que entró en vigor del TLC México – Bolivia, en 1995, el comercio bilateral ha aumentado 35 por ciento en sus primeros ocho años de operación según el Banco de México. En el 2002, el intercambio comercial alcanzó 44 millones de dólares, 14 por ciento superior al comparado con el 2001. Esta cifra es modesta, pero representa una gran área de oportunidad para los empresarios mexicanos que deseen incursionar en este mercado sudamericano.

Se establecieron mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias, con excepción de aquellas referentes a los bienes usados, petróleo y petrolíferos, y las necesarias para proteger la salud y seguridad nacional, entre otros.

Se regulan los programas de devolución de aranceles, permitiendo a los productores de ambos países utilizar insumos de terceros en bienes de exportación, siempre y cuando no se lastimen los intereses del otro país.

Eliminación de derechos de trámite aduanero 8 años después de entrar en vigor el Tratado. Reconocimiento de productos distintivos: para México tequila y mezcal y para Bolivia el "singani".

El 97% de la exportación de México a Bolivia quedará libre de arancel de inmediato, incluyendo tractocamiones, autobuses, camiones, auto partes, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero,

petroquímicos y fibras sintéticas o artificiales discontinuas, entre otros. Por su parte, México desgrava de inmediato el 99% de las exportaciones de Bolivia.

El plazo máximo de desgravación es 12 años, partiendo de un arancel máximo de 10%. Los productos negociados bilateralmente con anterioridad en el marco de la ALADI, se desgravan de inmediato o en cuatro años.

En ambos mercados se tendrá acceso inmediato en productos como: mezclas de legumbres y hortalizas, espárragos, aguacate, fresa, cerveza, tequila, mezcal, leche evaporada, pimientos, cebolla, melón, sandía, nopales, cacahuates, jugos de cítricos, de papaya, manzana y durazno, entre otros.

El plazo máximo de desgravación es 15 años. El maíz y frijol se desgravarán con el plazo máximo a partir del arancel que resultó del proceso de arancelización de la Ronda Uruguay. Exclusión temporal de ciertos bienes en el Tratado, entre ellos: carne de bovino, porcino en canal y productos avícolas, leche en polvo, azúcar.

Para asegurar que los beneficios del Tratado permanezcan en la región de México y Bolivia evitando la triangulación, la eliminación de aranceles se aplicará a: Bienes producidos en su totalidad en la región; bienes cuyos materiales o insumos cumplan con una transformación sustancial con base en el cambio arancelario y/o que cumplan con un requisito de contenido regional. El cambio arancelario establece los materiales que para la producción de un bien, está permitido importar de terceros.

El requisito de contenido regional es de 50% bajo el método de Valor de Transacción o 41.6% por Costo Neto. Transición especial sobre contenido regional para una lista de productos químicos, de cuero y calzado de la siguiente forma: 40% los primeros 3 años, 45% en el cuarto y 50% del quinto año en adelante.

Los productos textiles que no cumplan con la regla de origen específica tendrán un nivel de flexibilidad temporal por 4 años, el cual permite el ingreso de mercancías no originarias con la preferencia arancelaria del Tratado. Se inicia con un monto de 300 mil dólares, que crecerá 20% anual y no podrá ser usado en más del 20% por una sola partida.

Para que los bienes reciban los beneficios arancelarios del Tratado, se establece un certificado de origen que deberá ser llenado y firmado por el exportador o productor. durante un periodo de 4 años la autoridad exportadora validará el contenido del certificado.

6.1.3 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-COSTA RICA

El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica entró en vigor el 1 de enero de 1995. Este tratado establece normas transparentes, promueve el comercio de bienes y servicios, facilita el desarrollo de inversiones y atiende las relaciones con una región estratégica para México, reconociendo los sectores sensibles de cada país.

El capítulo de acceso a mercados establece la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias entre las partes. Se establecieron plazos de desgravación

que permiten a los sectores productivos de Costa Rica y de México ajustarse a la apertura comercial, cuidando la sensibilidad de los diferentes sectores productivos de los países. Reconociendo la asimetría en las economías, México se abrirá más rápido que Costa Rica, tanto en tasas base como en plazos de desgravación.

El calendario de desgravación pactado en este tratado establece que el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica quedaron exentas de aranceles a partir de su entrada en vigor; 20% concluirá su desgravación el 1 de enero de 1999; y el 10% restante el 1 de enero del año 2004.

En los primeros ocho años de operación del tratado de libre comercio México - Costa Rica, de acuerdo a cifras del Banco de México, el intercambio de bienes se ha multiplicado por cinco al sumar 760 millones de dólares en 2002, registrando una tasa promedio anual de crecimiento de 25 por ciento, el más alto entre nuestros socios comerciales con los que en ese periodo teníamos tratados de libre comercio.

Las exportaciones de México a Costa Rica sumaron 344 millones de dólares, 2 por ciento más que en 2001 y las importaciones mexicanas de ese país sumaron 416 millones de dólares, 126 por ciento superior a las registradas en el 2001.

El 4 de julio de 2001 se llevó a cabo la IV. Reunión de la Comisión Administradora del Tratado, en dicha reunión se destacó el crecimiento del comercio y la inversión, en materia de inversiones se resaltó que Costa Rica es el principal inversionista centroamericano en México con 9.2 millones de dólares en el periodo 1994-2000. Adicionalmente, se revisaron asuntos de implementación e interés comercial entre las Partes. Con el fin de facilitar el aprovechamiento de las

oportunidades del Tratado e impulsar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los países integrantes del TLC, los representantes de la Comisión Administradora acordaron un plan de trabajo que arrancó el 21 de septiembre de 2001, con la realización de un seminario sobre Oportunidades Comerciales del TLC, al cual asistieron alrededor de 300 empresarios de ambos países.

6.1.4 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (COLOMBIA- VENEZUELA-MÉXICO)

El Tratado del Grupo de los Tres (G-3), integrado por México, Colombia y Venezuela, se firmó en junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995.

El tratado busca un acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país. Establece disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal, del ambiente y del consumidor, no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio. Igualmente fija disciplinas para evitar las prácticas desleales de comercio y contiene un mecanismo ágil para la solución de las controversias que puedan suscitarse en la relación comercial entre los países.

También es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que siempre surgen en las relaciones comerciales entre las naciones. Las reglas de origen son los requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración en la región que debe cumplir un producto para poder ser considerado como originario de la región compuesta por EL Grupo de los Tres; es decir, para que el

producto tenga derecho a los beneficios del tratado en materia de aranceles aduaneros.

Los bienes serán considerados de la región cuando: sean totalmente obtenidos o producidos en la región, cumplan con un cambio de clasificación arancelaria específico para ese bien, o cumplan con un requisito de contenido regional. El valor general de contenido regional aplicable será de 50%.

El tratado establecerá mecanismos en materia aduanera para que los bienes originarios puedan gozar del trato arancelario preferencial establecido en el tratado, y para verificar el cumplimiento de las reglas antes mencionadas.

6.1.5 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON EL TRIÁNGULO DEL NORTE. MÉXICO - GUATEMALA-HONDURAS-EL SALVADOR

El Tratado de Libre Comercio suscrito entre México, El Salvador, Guatemala y Honduras entró en vigor para México - El Salvador y Guatemala el 15 de marzo de 2001, mientras que con Honduras dicha entrada inició el 1 de junio de 2001.

El comercio total de México con los países del Triángulo del Norte durante los últimos 8 años mostró un crecimiento importante de 123%, alcanzando en el 2002 más de 1,166 millones de dólares.

El 6 de julio de 2001 se llevó a cabo la I Reunión de la Comisión Administradora del Tratado de Libre Comercio México – Triángulo Norte, en dicha reunión se destacó la adopción del Reglamento de Operación del Comité de

Integración Regional de Insumos (CIRI), segundo instrumento de estas características que se encuentra en operación con Países de América Latina, el cual facilitará los flujos de comercio entre las Partes, Adicionalmente se adoptaron decisiones mediante las cuales se fijan los montos para los cupos otorgados por México a Guatemala y El Salvador en materia textil y del vestido.

Con el fin de facilitar el aprovechamiento de las oportunidades del Tratado e impulsar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los países integrantes del TLC, los representantes de la Comisión Administradora acordaron un plan de trabajo que arrancó los días 17, 18 y 19 de septiembre del 2001, en Guatemala, El Salvador y Honduras, respectivamente con la realización de seminarios sobre Oportunidades Comerciales del TLC a los cuales asistieron alrededor de 300 empresarios en cada seminario.

México, Guatemala Honduras y El Salvador promovieron las ventajas que ofrece el TLC, a fin de reforzar las relaciones comerciales y de inversión entre sus integrantes.

México y Guatemala negociaron un nuevo Memorándum de Cooperación Técnica en materia comercial el cual fue firmado por el Ministro de Economía de Guatemala, El Secretario de Economía de México y el Director General de Bancomext, en el marco de la Visita de Estado del Presidente de Guatemala a México en el mes de febrero del 2002.

6.1.6 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-NICARAGUA

El TLC México- Nicaragua, firmado por los presidentes de ambos países en diciembre de 1997, entró en vigor el 1° de julio de 1998 y es segundo tratado de libre comercio de México con un país de Centroamérica. A partir de esa fecha, el 45% de las exportaciones de México a Nicaragua quedaron libres de aranceles y el 77% de las exportaciones nicaragüenses a México fueron liberadas de inmediato.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua representa un paso más en el fortalecimiento de la integración entre México y Centroamérica. Es un instrumento moderno que otorga transparencia y certidumbre a los agentes económicos de ambos países, toda vez que contiene no sólo compromisos de desgravación arancelaria y reglas para el desarrollo del comercio y el fomento de los flujos de la inversión, sino también disciplinas en materia de propiedad intelectual, servicios y compras gubernamentales, así como un mecanismo de solución de controversias.

Desde que entró en vigor del TLC México – Nicaragua, en 1998, el comercio bilateral ha aumentado 66 por ciento en sus primeros cuatro años de operación según Banco de México.

Las exportaciones de México a Nicaragua sumaron 91 millones de dólares, 1 por ciento menos que en el 2001. Las importaciones mexicanas de ese país sumaron 27 millones de dólares, 14 por ciento menos que en 2001.

En el periodo enero-septiembre de 1999, el comercio bilateral superó los 60.1 millones de dólares, 11.3 por ciento más que en el mismo periodo de 1998:

Las ventas de productos mexicanos a Nicaragua sumaron 47.6 millones de dólares. Las compras mexicanas de productos nicaragüenses fueron de 12.5 millones de dólares.

El acuerdo de alcance parcial, suscrito entre México y Nicaragua en el marco de ALADI, termino su vigencia el 30 de junio de 1998 y dejó de aplicarse, a partir de la entrada en vigor del tratado de libre comercio el día 1º de julio de 1998.

Los principales productos que México exporta a Nicaragua son: Libros, Folletos, Cerveza, Tractores, Galletas, Dulces, Cuadernos, Placas Onduladas, Hilos y Cerveza de Malta.

Los principales productos que Nicaragua importa de México son: Ajonjolí, Ron, Cueros de bovino, Filetes congelados, Camarones, Langostinos, Camisas, Lenguas, Motores, Generadores eléctricos.

6.1.7 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON CHILE

El Tratado de Libre Comercio México-Chile se firmo el 17 de Abril de 1998 y entro en vigor el 1 de Agosto de 1999.

El Tratado de Libre Comercio México- Chile, constituye un gran avance en la estrategia de política de negociaciones comerciales internacionales de México, la cual busca ampliar, diversificar y mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados externos, permite obtener reciprocidad a nuestro proceso de liberalización comercial, reduce la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante

medidas unilaterales por parte de nuestros socios comerciales y fomenta los flujos de inversión extranjera directa hacia México.

El capítulo de acceso a mercados establece la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias entre las partes. Se establecieron plazos de desgravación que permiten a los sectores productivos de Chile y de México ajustarse a la apertura comercial, cuidando la sensibilidad de los diferentes sectores productivos de los países. Reconociendo la asimetría en las economías, México se abrirá más rápido que Chile, tanto en tasas base como en plazos de desgravación.

Los acuerdos de alcance parcial en gran medida se integran y se consolidan dentro del tratado, lo cual da una mayor certidumbre y permite avanzar en la relación comercial entre los países firmantes.

Las reglas de origen son los requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración en la región que debe cumplir un producto para poder ser considerado como originario de la región compuesta por Chile y México; es decir, para que el producto tenga derecho a los beneficios del tratado en materia de aranceles aduaneros.

Las reglas de origen negociadas en este acuerdo siguen la misma metodología que los demás tratados negociados en el continente y su propósito es fomentar la utilización de insumos de la región.

El tratado establecerá mecanismos en materia aduanera para que los bienes originarios puedan gozar del trato arancelario preferencial establecido en el tratado, y para verificar el cumplimiento de las reglas de origen.

Como en todos los tratados firmados por México las autoridades aduaneras seguirán las mismas normativas para verificar el país de origen de los productos.

6.1.8 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LOS ESTADOS DE LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO

Los Estados de la AELC (República de Islandia, el Principado de Liechtenstein, el Reino de Noruega y la Confederación Suiza) y México establecen un Área de Libre Comercio de conformidad con las disposiciones de este Tratado.

Los objetivos de este Tratado son:

1. Liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes, de conformidad con el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (en lo sucesivo "GATT de 1994");
2. Establecer condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes;
3. Apertura de los mercados de contratación pública de las Partes;
4. Liberalización del comercio de servicios, de conformidad con el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC (en adelante "AGCS");
5. Liberalización progresiva de la inversión;
6. Asegurar una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual, de conformidad con las normas internacionales más exigentes; y
7. Contribuir de esta manera, mediante la eliminación de barreras al comercio, al desarrollo armónico y a la expansión del comercio mundial.

6.1.9 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ISRAEL

México firmó, el día 6 de marzo del 2000, un nuevo acuerdo comercial: El Tratado de Libre Comercio Israel - México (TLCIM), el primer acuerdo comercial que nuestro país suscribe con una nación del Medio Oriente y el octavo acuerdo de este tipo que ha concretado nuestro país, mismo que permitirá fortalecer las relaciones de comercio e inversión entre las comunidades empresariales de ambos países y estrechara los lazos de amistad, de cultura y de cooperación mutua en los avances científicos.- El comercio de México e Israel es complementario:

México vende a Israel petróleo, alimentos y manufacturas (equipo eléctrico y electrónico, productos de madera, químicos y algunos textiles).

Israel vende a México, productos con mayor desarrollo tecnológico, tal es el caso de maquinaria agrícola, semillas herbicidas y fertilizantes, así como productos farmacéuticos, equipo médico y algunos aparatos eléctricos. Los productos agrícolas a la entrada en vigor del TLCIM, la mitad de las exportaciones mexicanas, quedan libres de arancel, el 25% adicionales bajo cuota y el 12% con reducciones entre el 25 y el 50% sobre aranceles aplicados.

México tendrá acceso a ese mercado para productos como: café, azúcar, jugos concentrados de naranja y otros cítricos, cerveza, tequila y mezcal. Por su parte, Israel tendrá acceso, entre otros productos, a bulbos, plantas, flores, hierbas y café kosher en paquetes individuales, además de considerar que el 99% de las

importaciones mexicanas son semillas de hortalizas y concentrados de soya, importantes insumos para la ganadería.

En lo que se refiere a bienes industriales, se acordó la eliminación de aranceles al año 2003; con excepciones a plazo inmediato y al 2005, todos los productos industriales están comprendidos en el TLC. El arancel promedio de Israel es de 7.6% para este tipo de bienes.

En lo que toca a estos últimos productos, México obtendrá acceso libre e inmediato en automóviles, camiones y autobuses, acero, ciertos químicos, jabones, fibras sintéticas y medicina. Para otros productos con potencial exportador, como artículos de vidrio para cocina, muebles de madera, zapatos con suela de caucho, plástico o piel, velas y cirios, convertidores estáticos, ceras artificiales, motores diesel y de émbolo, nuestro país obtendrá libre acceso en el año 2003.

Para este sector, Israel tendrá acceso libre e inmediato a bienes que reflejan su desarrollo tecnológico: sistemas de irrigación, invernaderos, equipo agrícola y equipo médico.

Ambos países seguirán con sus licencias de importación, México para el petróleo y maquinaria, ropa y automóviles usados e Israel para cárnicos no kosher, ropa usada, así como para residuos y desperdicios de plástico, hule, papel, metal y vidrio.

Como en todos los acuerdos, se determinaron las reglas de origen para los productos que serán sujetos del trato preferencial arancelario, mismas que

permitirán beneficiar a los productores de ambos países, para esto se establecerá un grupo de trabajo sobre reglas de origen y procedimientos aduaneros.

En este Tratado también se establecen los procedimientos de aplicación de las salvaguardas para evitar daños como resultado de un aumento de las importaciones en ambas naciones; las reglas para acceso a los mercados de las compras gubernamentales y el compromiso de cumplir con sus leyes de competencia y cooperar este tema para evitar las prácticas que pudieran tener efectos adversos al comercio bilateral; además, incorpora mecanismos claros y expeditos para la solución de posibles controversias, incluyendo la creación de paneles y supervisión de la implantación del Tratado, para el cual ambas partes reafirman sus derechos y obligaciones bajo la Organización Mundial de Comercio en prácticas desleales de comercio, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, servicios y propiedad intelectual.

6.2. EL TLCAN Y LA CONCENTRACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Como se ha visto, el hecho de que México cuente con tantos tratados de libre comercio, lo pone en una franca situación de ventaja pero también de vulnerabilidad, en el sentido de que el país se enfrenta a un libre comercio con al menos 36 países vía los tratados comerciales, al haber abierto tantas puertas comerciales deja la posibilidad a ser invadidos por productos provenientes de exterior y ser apabullados comercialmente, más si el intercambio es desigual en términos de intercambio de valor, porque del exterior recibimos bienes de consumo final y bienes de capital en tanto que México comercia materias primas y productos con un bajo contenido de valor agregado.

Fue el primer Acuerdo comercial en el que intervino México y el más importante puesto que involucra al mercado más grande del mundo, además porque es con países vecinos y desarrollados. Con Estados Unidos se comparte la frontera más transitada y grande del mundo, además de que existe una importante relación bilateral derivada por los grandes flujos migratorios hacia dicho país por parte de mexicanos que buscan mejores condiciones de vida.

6.2.1 Tratado de Libre Comercio con EE.UU., México y Canadá

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte se firmo el 17 de Diciembre de 1992 y entro en vigor el 1 de Enero de 1994.

También es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que siempre surgen en las relaciones comerciales entre las naciones. El Tratado consta de un preámbulo y 22 capítulos agrupados en 8 partes.

Los tres países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico en la región, mediante la expansión del comercio y las oportunidades de inversión. Ratifican su convicción de que el Tratado permitirá aumentar la competitividad de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, sin descuidar la protección del medio ambiente. Y reiteran el compromiso de promover el desarrollo sostenible y proteger, ampliar y hacer cada día más efectivos los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres países.

La primera parte del Tratado, aspectos generales, contiene los objetivos (Capítulo I) y las definiciones generales (Capítulo II). Se establece el compromiso de aplicar el Tratado en los diferentes niveles de gobierno de cada país. Además, cada país ratifica sus derechos y obligaciones derivados del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y de otros convenios internacionales, y acuerda que para efectos de interpretación, en caso de conflicto, las medidas del Tratado prevalecerán sobre las de otros convenios.

Con relación al apego de los principios rectores el Tratado se ajusta a la constitución nunca la constitución al Tratado, existen 5 temas que México no negocio: el derecho exclusivo a explorar , explotar y refinar petróleo y gas natural; el derecho exclusivo de producir gas artificial, petroquímica básica y sus insumos y la propiedad y el uso de los ductos, no se contrae ninguna obligación para garantizar el abasto de petróleo o de cualquier otro producto, se conserva intacto el derecho del Estado para mantener el monopolio del comercio en electricidad y de petróleo crudo, gas natural y artificial, refinados y petroquímica básica, así como su transporte, almacenamiento; distribución y la s ventas de primera mano ; se conserva intacta la obligación de Petróleos Mexicanos y sus empresas de no celebra contratos por servicios u obras que otorguen porcentajes en los productos, pagos en especie o participación en los resultados de las explotaciones. No se permitirá el establecimiento en México de gasolineras extranjeras.

En lo que respecta a la inversión, además de las restricciones en energía y conforme lo establece el artículo 28 constitucional, sólo el Estado Mexicano puede invertir en la operación y propiedad de sistema de satélite y estaciones terrenas; en servicios de telegrafía y radiotelegrafía; en la operación, administración y

organización del servicio postal; en la operación, administración y control del sistema ferroviario mexicano, y en la emisión de billetes y monedas.

También se mantienen reservadas a mexicanos por nacimiento las actividades profesionales consignadas en el artículo 32 constitucional y se conserva la prohibición a inversionistas extranjeros para adquirir el dominio directo de tierras y aguas ubicadas en las fronteras y litorales mexicanos, conforme a lo dispuesto en el artículo 27 constitucional.

Así mismo, México conserva intacto su derecho soberano a tomar las medidas que considere pertinentes, en cualquier momento, para preservar la paz, el orden público y la seguridad nacional.

Con el propósito de asegurar que sólo se otorgue trato arancelario preferencial a los bienes que cumplan con las reglas de origen, y de que los importadores, exportadores y productores de los tres países obtengan certidumbre y simplificación administrativa, el TLC incluye disposiciones en materia aduanera que establecen: reglamentos uniformes que asegurarán la aplicación, administración e interpretación congruente de las reglas de origen; un certificado de origen uniforme, así como requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen trato arancelario preferencial; requisitos de certificación y procedimientos a seguir por los importadores y exportadores que reclamen un trato arancelario preferencial; requisitos comunes para la contabilidad de dichos bienes; reglas tanto para importadores y exportadores como para las autoridades aduaneras, sobre la verificación del origen de los bienes; resoluciones previas sobre el origen de los bienes emitidas por la autoridad aduanera del país al que vayan a importarse; que el país importador

otorgue a los importadores en su territorio y a los exportadores y productores de otro país del TLC, sustancialmente los mismo derechos que los otorgados para solicitar la revisión e impugnar las determinaciones de origen y las resoluciones previas ; un grupo de trabajo trilateral que se ocupará de modificaciones ulteriores a las reglas de origen y a los reglamentos uniformes; y plazos específicos para la pronta solución de controversias entre los tres países signatarios, en torno a las reglas de origen.

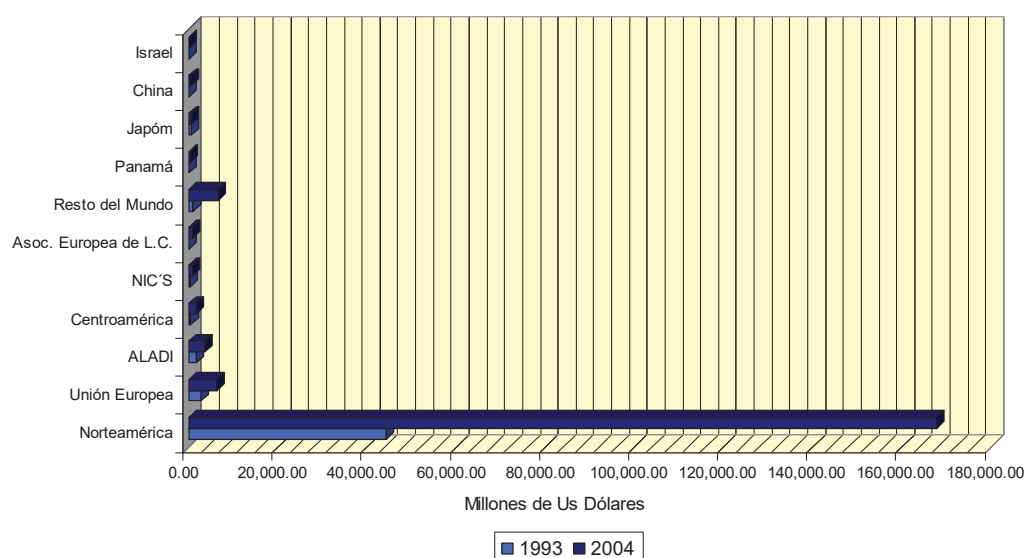
Tabla 6.1 Relaciones Comerciales de América Latina y el Caribe: Coeficientes de Concentración de Exportaciones a Estados Unidos (%)				
País	1980/85	1985/90	1990/95	1995/00
Argentina	19	20	22	22
Bolivia	45	17	30	31
Brasil	30	50	45	37
Chile	22	37	31	30
Colombia	43	52	62	57
Costa Rica	54	55	38	65
Dominicana	77	88	73	73
Ecuador	57	4	75	63
El Salvador	52	48	48	57
Guatemala	41	55	57	53
Honduras	66	64	75	68
Jamaica	52	62	46	51
México	78	78	82	81
Nicaragua	41	22	10	37
Panamá	60	76	56	47
Paraguay	13	14	15	17
Perú	41	63	31	40
Trinidad y Tobago	4	2	83	77
Uruguay	18	29	19	19
Venezuela	5	50	32	7
Referencias: (1) Cifras preliminares para el 2000 Fuentes: (a) Datos United Nations Organization. In ternational Trade Statistics Yearbook. (New York: United Nations Publishing Division, 1964, 1966, 1967, 1974, 1978, 1981, 1992, 1993, 1996, y 1998). (b) Cálculos: Basados en la fórmula:				

El TLC se dispone a la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre bienes que sean considerados provenientes de América del Norte, conforme a las reglas de origen. Para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas inmediatamente, o de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales. Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias correspondientes a productos sensibles, se eliminarán en un plazo mayor hasta en quince reducciones anuales iguales. Para propósitos de la eliminación, se tomarán como punto de partida las tasas vigentes al 1° de julio de 1991 incluidas las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos. Se prevé la posibilidad de que los tres países consulten y acuerden una eliminación arancelaria más acelerada a la prevista.

Los resultados del proceso de apertura comercial de México en el periodo 1993-2004, nos arrojan algunas consideraciones para poner en tela de juicio hasta que punto dicho proceso de liberalización económica ha permitido en términos reales una verdadera diversificación de mercados.

Si bien se ha elevado el intercambio comercial, no todos en todos los abiertos por los tratados, se ha generado un importante dinamismo del comercio exterior, por ejemplo con Bolivia se ha elevado en un 38%, con Nicaragua un 66%, con el triángulo del norte un 123% y con Costa Rica si en más de un 500%, pero sin embargo, estos aumentos se ven desvanecidos ante el impulso del aumento del comercio con Estados Unidos y Canadá a partir de 1994. Lo anterior se observa muy claramente en el gráfico 6.1.

Gráfica 6.1
Destino de las exportaciones mexicanas en 1993 y 2004



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Tabla 6.2
Variación de posiciones de países antes y después de la apertura comercial

PAIS	1993	2004
Estados Unidos	1	1
Canadá	2	2
España	3	4
Japón	4	13
Francia	5	15
Alemania	6	3
Guatemala	12	9
Reino Unido	13	6
Chile	14	12
Israel	22	36
Costa Rica	23	18
Italia	27	23
China	30	14
Bolivia	38	39

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

En cuanto el movimiento de las posiciones de los países que pasaron a ser socios comerciales de México, Estados Unidos y Canadá, permanecieron en las dos primeras posiciones, dejando los cambio de posición al resto de sus socios.

El caso de China se destaca, por el número de posiciones que logró avanzar pese a que no ha formalizado relaciones comerciales con México En contraste el caso de Israel perdió lugares dentro del ranking a pesa de que con este país si se firmó un acuerdo comercial.

Países como Guatemala y Costa Rica lograr avanzar en sus posiciones, pasando del 12vo al 9no lugar y del 23vo al 18º lugar, respectivamente.

6.3. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS FLUJOS COMERCIALES DE MÉXICO Y DE COSTA RICA CON LOS MERCADOS REGIONALES

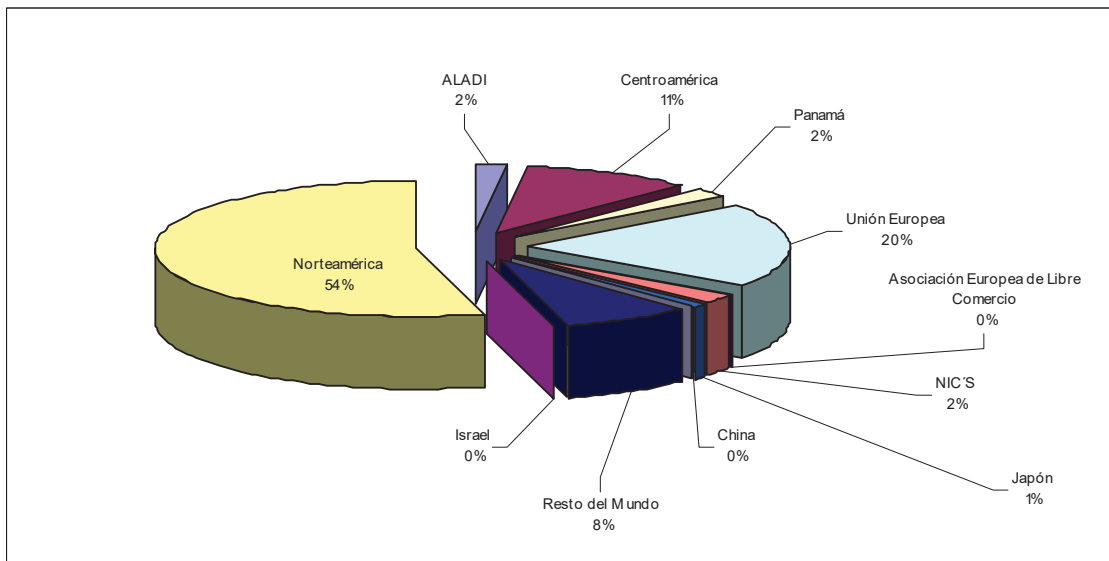
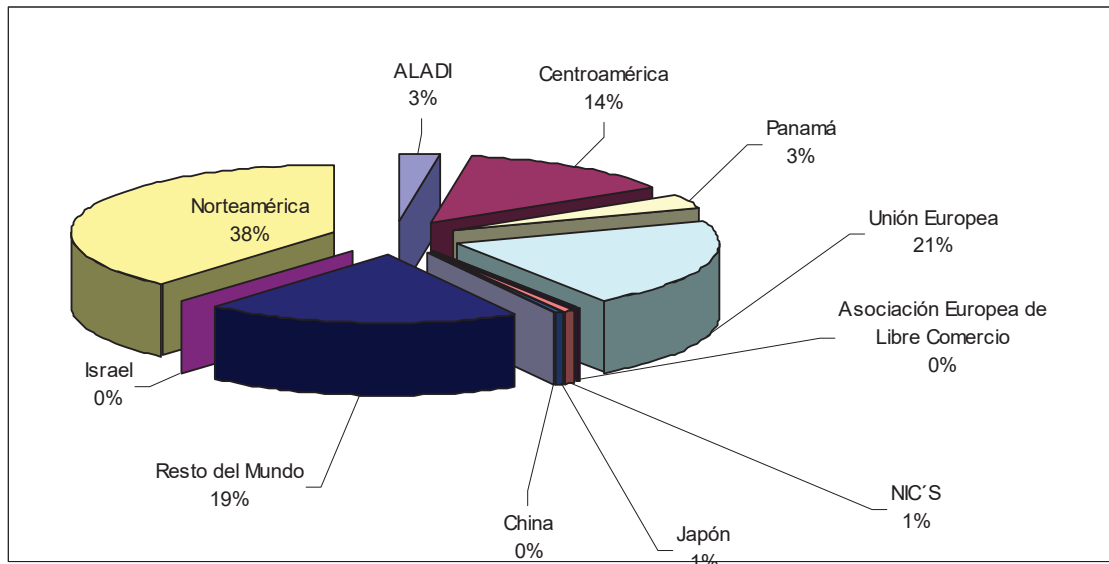
Tabla 6.3 1993 -2004 Participación de los mercados regionales		
Región / país	1993 (%)	2004 (%)
NORTEAMÉRICA	89.11	88.73
ALADI	2.33	1.93
CENTROAMÉRICA	0.94	0.87
UNIÓN EUROPEA	3.60	3.42
ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	0.36	0.42
NIC'S	0.58	0.42
JAPÓN	0.67	0.29
PANAMÁ	0.22	0.19
CHINA	0.15	0.25
ISRAEL	0.03	0.03
RESTO DEL MUNDO	2.01	3.47
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.		

Tabla 6.4
Exportaciones Totales de Costa Rica 1994 - 2000
(Millones de US dólares)

País	1994	%	1999	%	2000	%
TOTAL	2,141.80	100	6,719.00	100.00	5,897.30	100.00
NORTEAMÉRICA	825.6	38.5	3,636.50	54.1	3,190.10	54.1
Estados Unidos	781.4	36.5	3,452.10	51.4	3,056.70	51.8
Canadá	20.6	1.0	40.2	0.6	35.1	0.6
México	23.6	1.1	144.2	2.1	98.2	1.7
ALADI	54.2	2.5	110.5	1.6	107.4	1.8
CENTROAMÉRICA	293.4	13.7	576.4	8.6	625.8	10.6
UNIÓN EUROPEA	456.9	21.3	1,431.60	21.3	1,181.10	20.0
ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	3.6	0.2	12.8	0.2	12	0.2
NIC'S	13.6	0.6	176.7	2.6	116.8	2.0
JAPÓN	11	0.5	128.2	1.9	50.9	0.9
PANAMÁ	66.6	3.1	126.3	1.9	129	2.2
CHINA	0.3	0.0	7.3	0.1	12.7	0.2
ISRAEL	1.6	0.1	12.9	0.2	7.3	0.1
RESTO DEL MUNDO	415.1	19.4	500.1	7.4	464.3	7.9

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales
 Inteligencia Comercial. Con datos del Banco de México.
 /1 Periodo enero-diciembre
http://www.economia.snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicomay/F2bc_e.html

Gráficas 6.2 y 6.3
 Destino de las exportaciones de Costa Rica. 1994-2004



Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales
 Inteligencia Comercial. Con datos del Banco de México.

/1 Periodo enero-diciembre

http://www.economia.snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicomay/F2bc_e.html

Observando las gráficas anteriores, se aprecia lo que anteriormente lo que se ha venido señalando como durante el periodo de 1993 a 2004 se ha dado una concentración del comercio internacional con el mercado Norteamericano.

6.4. RESULTADOS DEL TLC ENTRE MÉXICO Y COSTA RICA A DIEZ AÑOS DE SU PUESTA EN MARCHA.

Uno de los resultados más evidentes y en si el objetivo central del Tratado fue el acceso a los mercados mediante el establecimiento de una zona de libre comercio que consideró la eliminación inmediata de aranceles para el 70 por ciento de las exportaciones mexicanas, el 20 por ciento en los siguientes 5 años y el 10 por ciento a los 10 años de su vigencia. Y por la otra parte, el 75 por ciento de las exportaciones de Costa Rica se desgravó de inmediato; 15 por ciento en 5 años, y 10 por ciento en 10 años. Además del establecimiento de mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias y disciplinas para que no se discrimine a los bienes de ambos países.

Dentro del contexto de apertura comercial y de globalización Costa Rica -al igual que México-, no quedan exentos de sentirse vulnerables ante la presencia de los grandes capitales extranjeros. Lo anterior debido a la cada vez mayor presencia de empresas de clase mundial, con productos similares y sustitutos de mayor calidad, mejor diseño y precios más bajos, los negocios internacionales giran en un medio ambiente de competitividad industrial tanto en países desarrollados como los que están en vías de industrializarse.

Sin duda, el mayor desafío para los productores de países como Costa Rica y México recae en su rápida capacidad de asimilación a estos nuevos procesos y su respuesta a nivel de empresa para elevar su capacidad competitiva. Pero también es igual de importante recordar que "la competitividad internacional no se explica exclusivamente a nivel empresarial. Las empresas se hacen competitivas al

cumplirse dos requisitos fundamentales: primero, estar sometidas a una presión de competencia que las obligue a desplegar esfuerzos sostenidos por mejorar sus productos y su eficiencia productiva; segundo, estar insertas en redes articuladas dentro de las cuales los esfuerzos de cada empresa se vean apoyados por toda una serie de externalidades, servicios e instituciones. Ambos requisitos están condicionados a su vez por factores situados en el nivel macro (contexto macroeconómico y político-administrativo) y en el nivel meso. " (Klaus Esser. et. al. 1996)

Tabla 6.5
Costa Rica. Arancel promedio ponderado por las importaciones 1/
1995-2004

Valor de las Importaciones en millones de US dls										
Sector	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Agrícola	336,7	451,3	409,6	484,4	446,4	452,1	474,7	551,2	572,8	688,0
Industrial	2.914,4	3.028,1	3.405,9	3.868,7	3.721,2	3.803,0	3.805,7	4.147,8	4.606,8	4.843,7
Total	3.251,1	3.479,4	3.815,5	4.353,1	4.167,6	4.255,1	4.280,4	4.699,0	5.179,6	5.531,7
Arancel promedio ponderado de las Importaciones										
Sector	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Agrícola	11,1	9,3	11,0	9,3	9,9	9,6	10,0	10,2	10,2	10,1
Industrial	9,7	8,2	7,7	7,4	4,0	3,6	3,7	3,6	3,3	3,5
Total	9,9%	8,4%	8,0%	7,6%	4,6%	4,2%	4,4%	4,4%	4,0%	4,3%

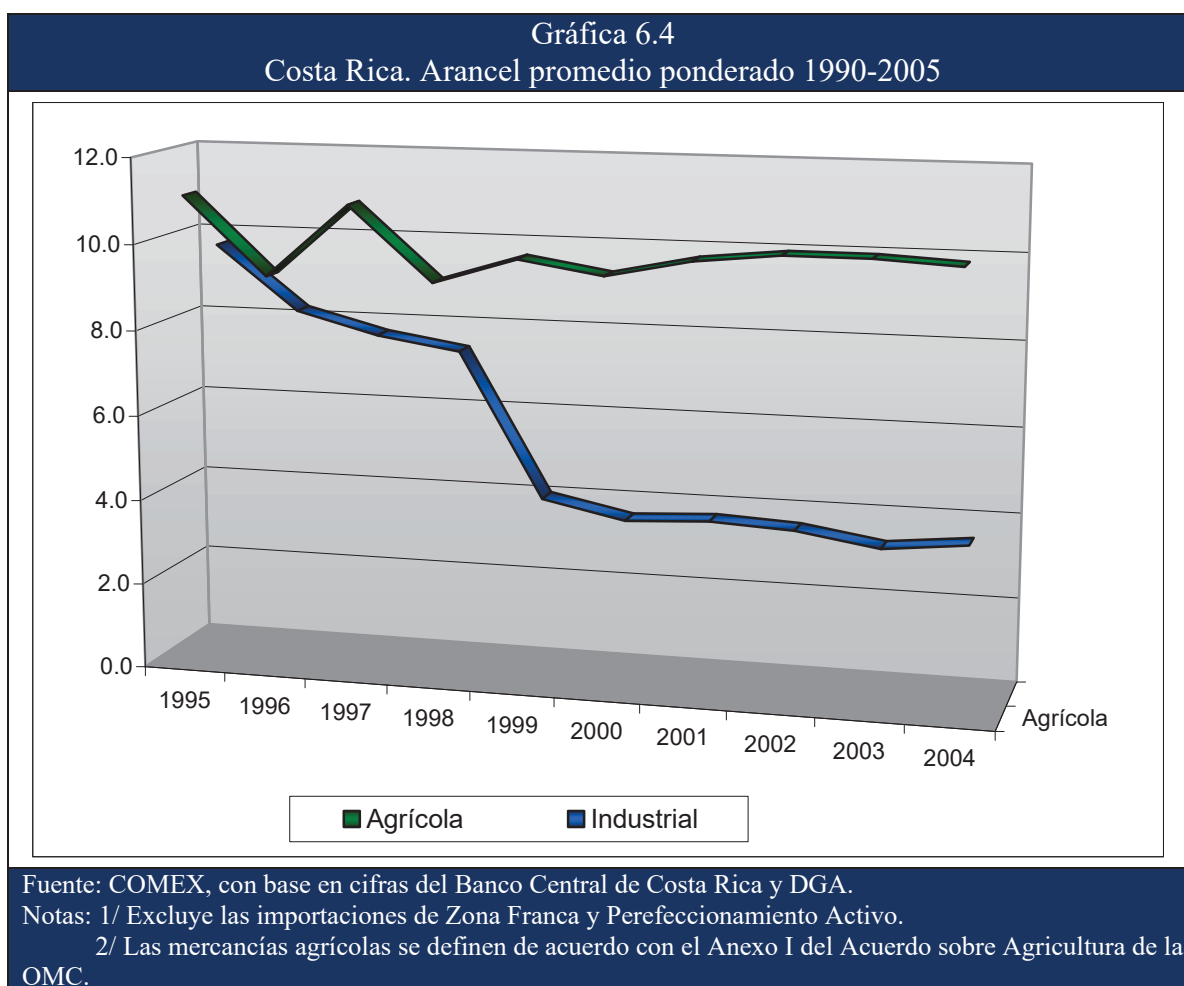
Fuente: COMEX, con base en cifras del Banco Central de Costa Rica y DGA.

Notas: 1/ Excluye las importaciones de Zona Franca y Perfeccionamiento Activo.

2/ Las mercancías agrícolas se definen de acuerdo con el Anexo I del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC.

Por lo anterior, no son pocas las empresas que en su búsqueda de nuevos mercados se encuentra con una aplicación de aranceles, cuotas y barreras no arancelarias diseñadas para proteger las plantas productivas -sobre todo el empleo- y los sectores estratégicos o más representativos de un país ante el arribo de las compañías extranjeras. Siendo Costa Rica un país cuyos principales ingresos por exportación provienen de las materias primas y del sector primario, no es difícil entender el porque se protege a dicho sector, aplicando un arancel promedio

a las importaciones hasta 3 veces más alto que al aplicado a las importaciones del sector industrial.



Es notorio el crecimiento del comercio exterior entre México y Costa Rica, durante la década de los noventa, sobre todo a partir del año 1995 en el que inicio el tratado de libre comercio, sin embargo es importante destacar que el aumento del intercambio comercial de ambos países en términos del saldo de la balanza comercial le ha significado una generación de un superávit favorable a México de 161.9 millones de dólares durante el periodo de los 15 años, sin embargo cabe destacar que el país centroamericano ha venido obteniendo un superávit comercial durante los últimos 4 años, y tan solo para el año 2004 fue del orden de los 501.2 millones de dólares.

Tabla 6.6 Balanza Comercial México-Costa Rica 1990-2004				
Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1990	62.892	34.610	97.502	28.282
1991	81.331	20.598	101.929	60.733
1992	107.036	14.545	121.581	92.491
1993	99.622	21.802	121.424	77.820
1994	94.644	27.558	122.202	67.086
1995	141.899	15.588	157.487	126.311
1996	188.109	57.645	245.754	130.464
1997	221.230	77.364	298.594	143.866
1998	282.136	87.426	369.562	194.710
1999	250.452	191.373	441.825	59.079
2000	286.178	180.119	466.297	106.059
2001	338.169	184.214	522.383	153.955
2002	344.004	416.306	760.310	-72.302
2003	331.542	584.219	915.761	-252.677
2003 /1	331.542	584.219	915.761	-252.677
2004 /1	346.659	847.913	1.194.572	-501.254

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales
Inteligencia Comercial. Con datos del Banco de México.

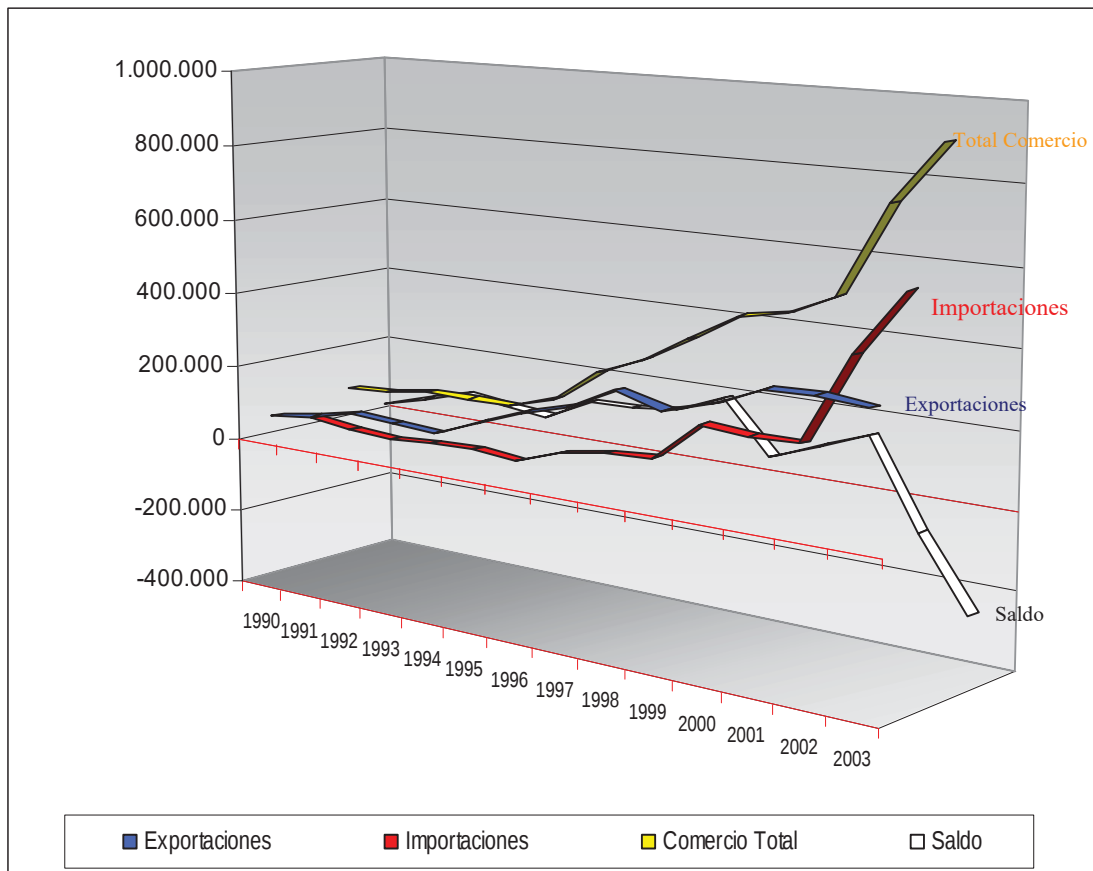
/1 Periodo enero-diciembre

http://www.economia.snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicomay/F2bc_e.html

Parecería difícil, pensar que al cabo de 10 años de funcionamiento de el TLC el país beneficiado sea el que tiene la planta productiva más pequeña, una menor infraestructura y una menor dotación de recursos.

Habría que considerar también la política económica de fomento a las exportaciones de cada uno de ambos países, mientras en México se ha mantenido una disciplina fiscal, con un tipo de cambio flotante, que ha sobrevaluado la moneda, en Costa Rica se han incentivado las exportaciones mediante un proceso de devaluación monetaria, además de que sus mercados de exportación están más diversificados.

Gráfica 6.5
Balanza comercial México-Costa Rica 1990-2000 (miles de US Dls)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

6.5 LA NECESIDAD DE DIVERSIFICAR LAS EXPORTACIONES DE MICHOACÁN

Cuando pensamos en la diversificación de las exportaciones del estado de Michoacán, consideramos tomar en cuenta el análisis de la balanza comercial de la entidad, la vocación productiva del Estado y la participación de pequeñas y medianas empresas, principalmente del sector industrial.

Disponer y acceder a datos precisos de la balanza comercial de la entidad, para un periodo de tiempo de 10 o 15 años atrás no es cosa sencilla, de hecho no existe tal información o al menos no en forma precisa y confiable.

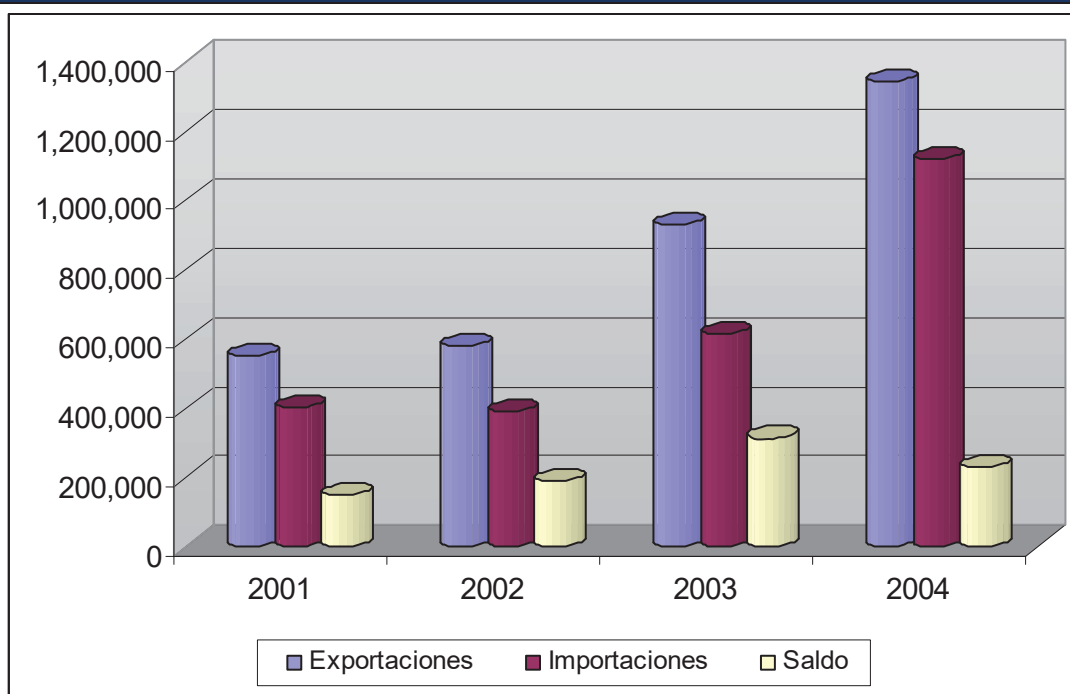
Recientemente con la creación del CEXPORTA dependiente de la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado, se abre una muy importante fuente de acceso a información de mercados externos, desarrollo de imagen y diseño, promoción, servicios y asesoría para los empresarios de la entidad. Precisamente, uno de los objetivos próximos de CEXPORTA es la creación y mantenimiento de una base de datos de comercio exterior que permitirá del estado que permita realizar consultas y obtener informes de:

La información obtenida sobre la integración de la balanza comercial del estado de Michoacán del año 2004, proporcionada por la Secretaría de Economía (Tabla 6.10), resulta no ser completamente confiable, debido a que en su integración se consideran los registros de los domicilios fiscales de las empresas y no la ubicación real u operaciones aduaneras realizadas en la entidad, debido a ello, no se puede considerar como un dato real de carácter oficial, sin embargo, pese a lo anterior consideramos que la información nos puede ofrecer un panorama aproximado del tipo y monto de transacciones comerciales con el sector externo.

La información obtenida en CEXPORTA en relación al comercio exterior (Tablas 6.7, 6.8 y 6.9), nos ofrece, una mayor certidumbre, en los datos con lo que respecta a la integración de la balanza comercial, ya que los datos provienen directamente de la Administración General de Aduanas, quienes se encargan de concentrar todas las transacciones de comercio exterior del país.

La finalidad de analizar la integración de la balanza comercial es determinar su composición, y el peso relativo de los productos y bienes comercializados, así como su saldo final.

Gráfica 6.6
 Balanza comercial de Michoacán 2001-2004
 (US dólares)



Fuente: CEXPORTA. Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado de Michoacán.

Tabla 6.7
 Balanza Comercial de Michoacán 2001-2004
 (US Dls.)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo	%
2001	549,234	401,000	148,234	15.6%
2002	580,467	390,000	190,467	19.6%
2003	927,624	615,000	312,624	20.3%
2004	1,345,617	1,117,469	228,148	9.3%

Fuente: CEXPORTA. Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado de Michoacán.

Durante el período 2001- 2004 las actividades de comercio exterior que se realizaron en Michoacán ofrecen un saldo positivo o superávit comercial en su balance final, de 219,868 dólares en promedio anual, equivalente al 16% del comercio total. Sin embargo el saldo final de la balanza comercial del Estado para el año 2005, no será tan alentador debido al paro laboral que afectó por cerca de 40 días a la empresa siderúrgica en Ciudad Lázaro Cárdenas, considerando que es quien más exporta.

Tabla 6.8 Michoacán. Destino de las Exportaciones 2004 (US Dls.)			
Lugar	País	Valor total por país	Porcentaje
1	EUA	\$754,736,342.31	72%
2	Taiwán	\$82,218,102.37	8%
3	China	\$77,342,639.42	7%
4	Canadá	\$32,331,261.89	3%
5	Los demás	\$23,922,653.85	2%
6	Francia	\$21,117,848.82	2%
7	Japón	\$18,335,348.94	2%
8	Tailandia	\$12,370,668.94	1%
9	Corea	\$10,250,821.25	1%
10	Colombia	\$8,767,386.80	1%
11	Puerto Rico	\$7,521,461.79	1%
	Total	\$1,048,974,536.37	100%
Fuente: CEXPORTA. Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado de Michoacán.			

Tabla 6.9 Michoacán. Principales productos Exportados 2004 (US Dls.)				
Lugar	Fracción	Descripción	Monto	%
1	72071299	Los demás. Productos intermedios de hierro o acero sin alear. -Con un contenido de carbono inferior al 25% en peso.	881,376,197.49	65.5
2	08044001	Aguacate	67,936,578.89	5.0
3	72139101	Alambrón de hierro o acero sin alear	57,147,917.03	4.2
4	72142001	Varilla corrugada o barras para armadura, para cemento u hormigón	54,903,270.08	4.1
5	72072099	Los demás.- Productos intermedios de hierro o acero sin alear. -Con un contenido de carbono superior o igual a 0.25% en peso.	36,660,445.86	2.7
6	21039099	Salsas y salsas preparadas; condimentos y sazónadores	26,978,709.86	2.0
7	84118201	Turbinas de gas de potencia superior a 5,000 Kw	25,475,663.77	1.9
8	08102001	Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesas	15,706,961.14	1.2
9	08111001	Fresas (frutillas)	12,229,227.72	0.9
10	0804500	Guayabas y mangos (suprimida)	8,572,377.13	0.6
11	08054001	Toronja o pomelos	163,067.78	0.0
		El resto de las fracciones	158,467,294.61	11.8
		Total exportado	\$1,345,617,711.36	100%

Fuente: CEXPORTA. Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado de Michoacán.

Tabla 6.10 Secretaría de Economía Balanza Comercial de Michoacán 2004 ^{1/} (US Dls.)				
		Enero-diciembre de 2004		
No.	CAPÍTULO	Exportaciones	Importaciones	Saldo
	TOTAL :	1,156,136,692	741,130,448	415,006,244
1	03 Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	0	19,579	-19,579
2	04 Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	86,400	0	86,400
3	05 Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte	0	14,875	-14,875
4	06 Plantas vivas y productos de la floricultura	792,333	851,409	-59,076
5	07 Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	1,246,526	633,378	613,148
6	08 Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	37,405,453	38,500	37,366,953
7	09 Café, té, yerba mate y especias	0	84,592	-84,592

Continuación... Balanza Comercial de Michoacán				
No.	CAPÍTULO	Exportaciones	Importaciones	Saldo
8	10 Cereales	0	3,071,913	-3,071,913
9	11 Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	0	4,442	-4,442
10	12 Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje	3,406	51,618	-48,212
11	13 Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	20	1,644	-1,624
12	15 Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	3,547,188	9,744,349	-6,197,161
13	17 Azúcares y artículos de confitería	34,644	83,528	-48,884
14	20 Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas	7,073,344	29,443	7,043,901
15	21 Preparaciones alimenticias diversas	15,616,555	301,131	15,315,424
16	25 Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	1	4,795,226	-4,795,225
17	26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas	0	157,644,349	157,644,349
18	27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales	1,660,790	159,109,791	157,449,001
19	28 Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos.	668,055	3,939,151	-3,271,096
20	29 Productos químicos orgánicos	317	233,599	-233,282
21	30 Productos farmacéuticos	21	0	21
22	31 Abonos	0	839,408	-839,408
23	32 Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mastiques; tintas	5,752	206,524	-200,772
24	33 Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	4,662,457	906	4,661,551
25	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	1,167,756	434,754	733,002
26	35 Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas	0	195,571	-195,571
27	37 Productos fotográficos o cinematográficos	0	2,504	-2,504
28	38 Productos diversos de la industrias químicas	33,779	6,158,076	-6,124,297
29	39 Plástico y sus manufacturas	78,947	5,480,113	-5,401,166
30	40 Caucho y sus manufacturas	6,513	2,949,448	-2,942,935
31	42 Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa	2,922	9,285	-6,363
32	44 Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	548,388	1,848,303	-1,299,915
33	45 Corcho y sus manufacturas	0	556	-556
34	46 Manufacturas de espartería o cestería	71,698	0	71,698
35	47 Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos)	19	33,826,315	-33,826,296
36	48 Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	73,147	1,327,239	-1,254,092
37	49 Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos	1,107	504,606	-503,499
38	50 Seda.	0	10,009	-10,009
39	51 Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	48	0	48

Continuación... Balanza Comercial				
No.	CAPÍTULO	Exportaciones	Importaciones	Saldo
40	53 Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel	0	1,416	-1,416
41	54 Filamentos sintéticos o artificiales	0	285,264	-285,264
2	55 Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	4,199	1,203,087	-1,198,888
43	56 Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería	1,184,996	30,325	1,154,671
44	57 Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil	1,467	0	1,467
45	58 Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados	926	3,600	-2,674
46	59 Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil	0	782,386	-782,386
47	61 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	1,737,800	3,489	1,734,311
48	62 Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	297,988	13,359	284,629
49	63 Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	55,194	18,744	36,450
50	64 Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	180,756	0	180,756
51	65 Sombreros, demás tocados, y sus partes.	114,611	14,724	99,887
52	68 Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas	10,200	126,384	-116,184
53	69 Productos cerámicos	1,934	11,549,714	-11,547,780
54	70 Vidrio y sus manufacturas	2,580	679,286	-676,706
55	71 Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	22,863	78,091	-55,228
56	72 Fundición, hierro y acero	1,074,035,117	219,802,555	854,232,562
57	73 Manufacturas de fundición, hierro o acero	66,664	5,707,524	-5,640,860
58	74 Cobre y sus manufacturas	25,864	411,149	-385,285
59	75 Níquel y sus manufacturas	0	3,045,113	-3,045,113
60	76 Aluminio y sus manufacturas	0	4,678,823	-4,678,823
61	79 Cinc y sus manufacturas	0	111	-111
62	81 Los demás metales comunes; cermets; manufacturas de estas materias	0	2,235,618	-2,235,618
63	82 Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común	37	567,133	-567,096
64	83 Manufacturas diversas de metal común	4,104	1,343,018	-1,338,914
65	84 Reactores nucleares, calderas, máquinas,	2,551,054	31,502,410	-28,951,356
66	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	66,741	23,176,593	-23,109,852
67	86 Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación	0	241,988	-241,988
68	87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	30,550	614,004	-583,454
69	88 Aeronaves, vehículos espaciales, y sus partes	20,000	598,418	-578,418
70	90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	34,750	1,247,478	-1,212,728
71	91 Aparatos de relojería y sus partes	0	29,322	-29,322
72	92 Instrumentos musicales; sus partes y accesorios	82,435	133,271	-50,836
73	94 Muebles; mobiliario médicoquirúrgico; 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	810,466	477,033	333,433

Continuación... Balanza Comercial				
No.	CAPÍTULO	Exportaciones	Importaciones	Saldo
74	95 Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios	856	25,477	-24,621
75	96 Manufacturas diversas	1,164	41,417	-40,253
76	97 Objetos de arte o colección y antigüedades	0	1,505	-1,505
76	98 Operaciones especiales	12	36,010,884	-36,010,872
00	CAPITULO SIN DESCRIPCION	3,778	3,601	177

Fuente: Secretaría de Economía. Delegación Estatal en Michoacán.

Nota: ^{1/} Las cifras estadísticas por entidad federativa se generan con base en el domicilio fiscal que las empresas registran ante la SHCP, por lo que esta información sólo representa un estimativo del comercio exterior del estado y no debe considerarse como oficial.

En cuanto al destino de las exportaciones en el año 2004, es claro que la gran mayoría del comercio de Michoacán (65% del total) tiene como destino los Estados Unidos, seguidos por Taiwn, China y Canadá.

Y de acuerdo a la participación de lo productos exportables el capítulo 72 los productos del acero y sus derivados, concentra el 76% del volumen total de las exportaciones. Seguido de la exportación de aguacate. Lo anterior se debe al tamaño de la industria siderúrgica y a la gran cantidad de productores que se han incorporado al cultivo del llamado oro verde. El resto de productos bajan en cuanto peso porcentual que representan sus exportaciones, con respecto del total y ya no resultan tan significativos, sin embargo, en muchos casos sus actividades representan una importante fuente de empleo para el Estado, por el número de personal que ocupan, ello se verá en el capítulo 8 destinado a la propuesta exportadora de Michoacán.

CAPÍTULO VII

EL CASO DE COSTA RICA COMO UNA OPCIÓN DE DIVERSIFICACIÓN COMERCIAL PARA PRODUCTOS MICHOCANOS

Dentro del comercio internacional, un factor primordial para el entendimiento de una sociedad a la cual se le busca ofrecer un bien, es partir del conocimiento de los antecedentes históricos y geográficos de ese país o región. En el desarrollo de un plan de mercadotecnia internacional, conocer los aspectos culturales de una sociedad resulta fundamental, porque de ello dependerá la necesidad de adaptación del producto que se pretenda exportar.

En un intento de conocer los aspectos más primordiales de la sociedad Costarricense, en el presente capítulo, abordamos aspectos relacionados a su historia y geografía para comprenderlos determinantes culturales, y su similitud con la cultura de México.

7.1. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DE COSTA RICA

7.1.1 Datos geográficos.

Extensión territorial. 51,100 km².

Límites geográficos. Limita al norte con la República de Nicaragua, al noroeste y al este con el mar Caribe, al oeste y al sur con el Océano Pacífico y al sudeste con Panamá.

La longitud de las costas es de 1,254 km. en el Océano Pacífico y 212 km. en el Atlántico, con una distancia entre ambos océanos de tan solo 320 km.

El terreno dominante en el territorio costarricense es montañoso y muy accidentado, con una serie de cordilleras de origen volcánico como la de Guanacaste, la de Tilarán, la Volcánica Central y la de Salamanca, que divide el país en las siguientes zonas:

El Valle Central. Es un conjunto de varios valles, donde se ubican las principales ciudades del país y la mayoría de la población de Costa Rica. Se encuentra resguardado de la cordillera Volcánica Central (1,100 m.s.m.) con un clima fresco de entre 18° y 26° centígrados que marca una gran diferencia con las zonas costeras y posee una estación seca en verano y otra lluviosa en el invierno.

La Llanura del Norte y Caribe. Abarca las extensas llanuras de Guatuso, San Carlos y Tortuguero, se encuentran ubicadas al norte del país lindando con Nicaragua y el mar Caribe. El clima predominante en esta zona es húmedo y caluroso, con temperaturas entre 21° y 31° centígrados, carente de estación seca y con una vegetación tropical.

Zona Pacífico Norte. Ubicada en la península de Nicoya y las llanuras de Guanacaste, se caracteriza por un clima distinto al del resto del país, por un

marcado contraste entre el invierno y el verano, registrando temperaturas que van desde los 20° como mínima hasta los 32° centígrados como temperatura máxima. El periodo de lluvias en la época de invierno captan 2,000 mm anuales. El principal afluente es el río Tempisque, que atraviesa los ecosistemas de los bosques tropicales de toda la zona.

Pacífico sur. Es región más lluviosa del país, con niveles de 4,300 mm anuales y a la vez la más calurosa con temperaturas que van de los 21° hasta los 33° centígrados. Y las áreas pantanosas han hecho mantenido amplias zonas vírgenes, como el parque de Corcovado ubicado en la península de la Osa.

Mapa 7.1
República de Costa Rica



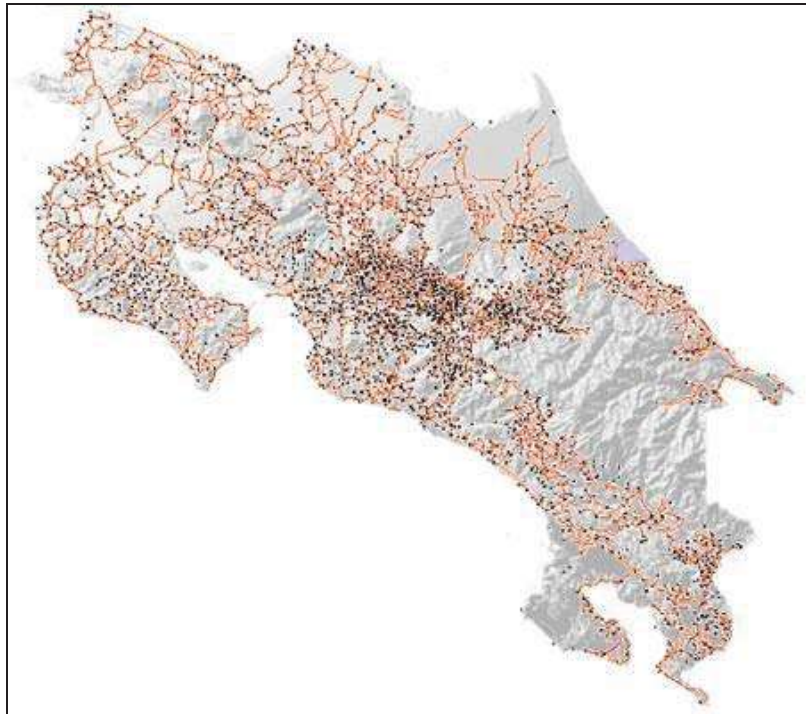
Fuente: <http://www.maptak.com/cresp/xray/xray.html>

7.1.2 Datos Demográficos

La población de Costa Rica al año 2000 es de 3,890,883 habitantes. Y la tasa de crecimiento de la población es del 2%.

La mayor concentración de la población se da en el Valle Central que abarca las provincias de Alajuela, Heredia, San José y Cartago y concentra el 60% de la población nacional, las tres principales ciudades son la capital San José, con 1,220,412 habitantes, Alajuela, con 601,674 habitantes y Cartago con 378,188 habitantes.

Mapa 7.2
Costa Rica. Concentración de la población



Fuente: <http://www.maptak.com/cresp/xray/xray.html>

7.1.3 Datos Históricos políticos y económicos

El 15 de septiembre de 1821, Costa Rica logra su independencia y en el año de 1822, Agustín de Iturbide pretende incorporar América Central al Imperio Mexicano. San José y Alajuela se declaran por la República y la unión con Colombia. Cartago aspira a la unión con México. Se instala una asamblea que comienza a regir la provincia.

En 1823, se instaló en México La Asamblea Nacional Constituyente que declaró la independencia de las 5 provincias, de México y de cualquier otra potencia. En adelante se llamarían Provincias Unidas de Centroamérica.

Costa Rica, en la actualidad, mantiene una forma de gobierno “Presidencialista”, cuyo presidente se elige cada cuatro años, en generalmente se le considera como un sistema político estable a nivel regional, siendo el único país del mundo que no cuenta con un ejército.

Grado de concentración de la población.

La mayor concentración de población se da en el Valle Central (cabeceras de las provincias de Alajuela, Heredia, San José y Cartago), con un 60% de la población, donde se encuentran las principales ciudades del país. San José, con 1.220.412 habitantes, Alajuela, con 601.674 y Cartago con 378.188 habitantes.

Tasa de crecimiento poblacional. 2 %

Población activa y tasa de paro. 1.376.540 y 5,6%, respectivamente.

PIB per cápita. 3.875 dólares americanos (2.000)

Tasa de inflación. 11 % (2,000)

Importaciones y exportaciones. (Millones de dólares USA, 1.997)

Fotografía 7.1
Vista aérea de San José



Fuente: www.lacarreta.com

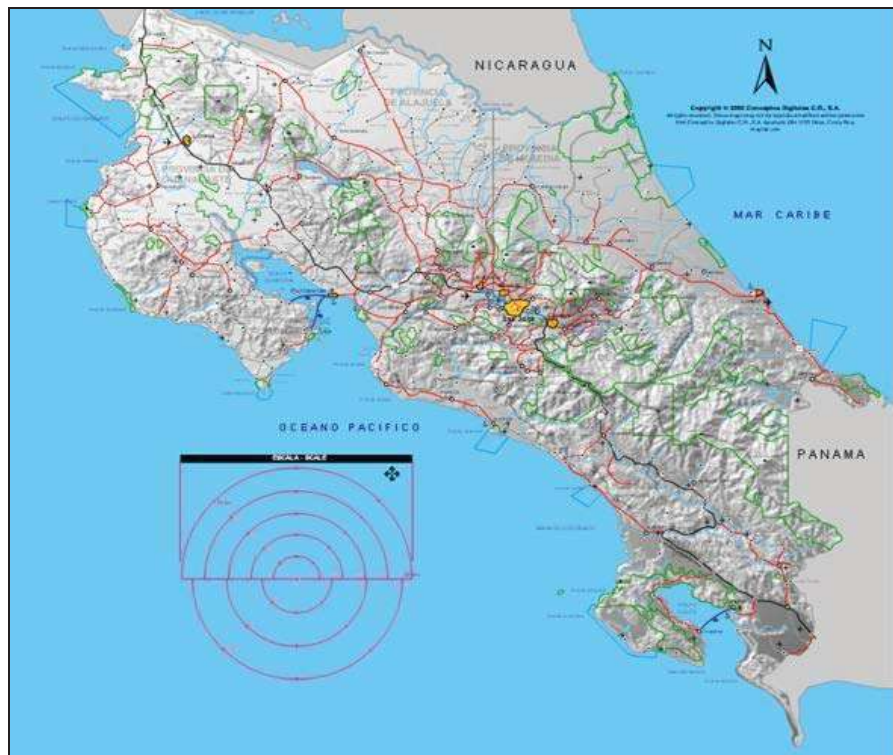
7.2. SIMILITUDES CULTURALES DE MÉXICO Y COSTA RICA, COMO VENTAJAS PARA LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

Se puede decir que Latinoamérica tiene la característica de que se dé una alta concentración de la población en sus principales ciudades, la población busca establecerse en las áreas metropolitanas, en las cuales, se concentra la riqueza, educación y poder económico y político y por otra parte pequeñas comunidades dispersas marginadas, pobres, con carencia de infraestructura urbana, servicios y por lo tanto su población se mantienen en niveles de subsistencia. Esta

polarización social generalmente dificulta la generación y fortalecimiento de un mercado interno y desde el punto de vista de la mercadotecnia genera segmentos de mercado opuestos de acuerdo a estilos de vida diferentes.

En México la población se concentra en las zonas metropolitanas de la ciudad de México, Monterrey y Guadalajara, por su parte, en Costa Rica, la mayor parte de la población también se concentra en las áreas metropolitanas más importantes San José, Cartago, Heredia y Alajuela, (60% del total) y a diferencia de México, están más cercanas entre sí, el resto son pequeñas poblaciones dispersas en el resto del territorio.

Mapa 7.3
Principales vías de comunicación



Fuente: <http://www.maptak.com/cresp/xray/xray.html>

Conocer los aspectos más destacados de la historia de un país, resulta ser de mucha ayuda para comprender las actitudes acerca del papel del gobierno, empresas y la sociedad frente a la aparición de nuevas empresas y productos, en esta etapa de globalización. Ya que de ello puede depender la aceptación y lealtad o el rechazo a los productos que se introducen en nuevos mercados.

El factor humano, resulta ser clave en el aprovechamiento de los recursos disponibles, ya que el esfuerzo de una sociedad para lograr satisfacer sus necesidades en una forma cada vez más amplia, dentro de sus limitantes físicas ha llevado a la formación de su cultura y economía. En alguna época por ejemplo, el crecimiento de la población favoreció la conformación de grandes ejércitos y ello a su vez originó invasiones, la expansión de algunos estados nación, la modificación de fronteras y el predominio de algunas culturas, Latinoamérica en su momento se vio sometida al predominio de la cultura europea, y terminó mezclándose con sus propias raíces y dando paso a una nueva cultura e identidad.

Fotografía 7.2
Calle de la ciudad de San José



Fuente: www.lacarreta.com

En términos generales se puede decir que los costarricenses son gente amable, cordial y que gusta de compartir su alegría con los visitantes.

La cultura es la parte del entorno humano, hecha por el propio hombre, es decir, es la acumulación del conocimiento, las creencias, el arte, la religión y moral, las leyes, las costumbres y cualquier otra capacidad desarrollada o adquirida por la sociedad.

La base cultural es todo aquello que las personas piensan, hacen o tienen como miembros de una sociedad o colectividad, y en virtud de ello, las empresas deben de realizar sus esfuerzos de mercadotecnia internacional para tratar de ajustarse a las demandas y a las diferencias culturales establecidas en esos nuevos mercados, pero que a la vez, pueden ser agentes del cambio, en tanto que el producto resulte innovador para esa sociedad.

Las diferentes sociedades, de una u otra manera han venido adoptando nuevos patrones y hábitos culturales, cambiando los patrones de consumo de alimentos, vestido e incluso lenguaje.

A continuación analizaremos algunos de los elementos más importantes que nos pueden permitir tener un punto de comparación entre un grupo de 15 países tanto desarrollados como en vías de desarrollo, con los cuales México ha firmado acuerdos comerciales y por medio de los cuales se pretende representar a los diferentes mercados y a las culturas europea, asiática y anglosajona, tratando

además de destacar las similitudes y diferencias culturales principalmente entre México y Costa Rica.

Tabla 7.1 Datos demográficos				
	País	Densidad Población 2002	Fertilidad hijos x mujer	% Población Urbana
1	Alemania	231.1	1.4	87.5
2	Bolivia	7.6	3.7	57.5
3	Canadá	3.4	1.6	77.9
4	Chile	19.9	2.2	83.5
5	China	134.2	1.8	36.1
6	Costa Rica	77.5	2.6	54.3
7	Estados Unidos	30.7	2	75.2
8	España	81	1.2	75.3
9	Francia	109.3	1.7	75.5
10	Guatemala	109.9	4.7	35
11	Israel	313	3	92.9
12	Italia	192.4	1.2	67.1
13	Japon	337	1.4	78.1
14	México	51.4	2.7	71.3
15	Reino Unido	246.5	1.7	36.6

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7.2 Composición étnica		
	País	COMPOSICIÓN ÉTNICA (%)
1	Alemania	Alemanes 91.5, turcos 2.4, otros 6.1
2	Bolivia	Mestizos, Quechuas 30, Aimaras 25, blancos 15
3	Canadá	Británicos 28, franceses 23, otros europeos 15, amerindios 2, otros 32
4	Chile	Mestizos 95, amerindios 3, otros 2
5	China	chinos 91.9, 55 etnias minoritarias 8.1
6	Costa Rica	Blancos 94, negros 3, amerindios 1, chinos 1 otros 1
7	Estados Unidos	blancos 77.1 negros 12.9, asiáticos 4.2, amerindios 1.5, otros 4.3
8	España	Mediterráneos y nórdicos
9	Francia	Franceses 65.9, italianos 1.9, portugueses 1.2, catalanes .5, otras 26.5
10	Guatemala	mestizos 56, indígenas 44
11	Israel	judíos 80.1, no judíos 19.9 (mayoría árabes)
12	Italia	Italianos, otros grupos de minorías
13	Japon	Japoneses 99, otros 1

14	México	mestizos 60, amerindios 30, blancos 9, otros 1
15	Reino Unido	Ingleses 81.5, escoceses 9.6, irlandeses 2.4, galos 1.9, otros 2.8

Fuente: Elaboración propia.

Fotografía 7.3
Fiesta tradicional en Costa Rica



Fuente: www.lacarreta.com

La población de Costa Rica, en su gran mayoría es de origen hispánico y el resto lo constituyen grupos minoritarios, tales como la gente de raza negra descendientes de jamaquinos, llevados al país para construir el ferrocarril o para trabajar en las plantaciones bananeras, y también existe un pequeño grupo de aproximadamente el 1% de la población que son los indios puros originarios de ese territorio.

Tabla 7.3		
Idioma oficial y otras lenguas no oficiales		
	País	IDIOMA OFICIAL (ES)
1	Alemania	Alemán
2	Bolivia	Español, quechua y aymara
3	Canadá	Inglés y Francés; No oficiales: Lenguas Indígenas
4	Chile	Español; No oficiales: Mapuche y Quechua
5	China	Chino mandarín y cantonés, No oficiales más de 20 lenguas étnicas
6	Costa Rica	Español
7	Estados Unidos	Inglés, No oficial Español ampliamente hablado
8	España	Castellano Español, lenguas de las comunidades autónomas, No oficiales Portugues y Francés
9	Francia	Francés, No oficiales alemán, bretón, provenzal y catalán
10	Guatemala	Español, lenguas indígenas
11	Israel	Hebreo y árabe
12	Italia	Italiano
13	Japón	Japonés, No oficial Chino y lenguas filipinas
14	México	Español, 53 lenguas indígenas
15	Reino Unido	Inglés, No oficial galés y gaélico

Fuente: Elaboración propia.

Muchas veces aún cuando el idioma es el mismo en dos países, se presentan diferencias en el uso de las palabras y sus significados. El uso de los modismos, o la simple “jerga” que se usa en el lenguaje cotidiano puede hacer variar en muchos casos el significado de las palabras.

En lo que se refiere a la adaptación del producto para su lanzamiento, penetración y consumo en otro país con un idioma distinto, es sabido que se requiere un correcto empleo del lenguaje al cual se pretende ingresar, para ello es requerida una correcta traducción del nombre, mensaje publicitario, etiqueta, instrucciones, manual de uso, etc.

En el caso del mercado del establecimiento de relaciones comerciales con Costa Rica, el problema que suele representar el idioma, se reduce totalmente debido a que se comparte el mismo idioma que México, la atención en este caso se debe de centrar al contexto y uso de ciertas palabras, para la cuales el significado sea el que se busca transmitir, es el caso del uso de modismos entre los países de habla hispana.

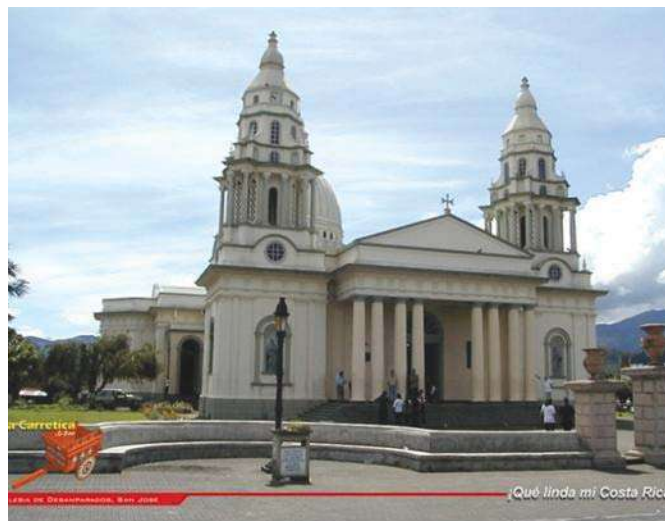
Tabla 7.4 Religiones principales		
	País	RELIGIÓN (%)
1	Alemania	Protestantes 34, católicos 34, musulmanes 3.7, otras 28
2	Bolivia	Católicos 95; Protestantes 5
3	Canadá	Católicos 46; Protestantes 36 otras 18
4	Chile	Católicos 90; Protestantes 10
5	China	Oficialmente Ateos, taoistas, budistas y musulmanes 1, cristianos 3, creencias tradicionales 4.3
6	Costa Rica	Católicos 76.3, evangelicos 13.7, protestantes 2, otros 4.8, no religioso 3.2
7	Estados Unidos	Protestantes 56, catolicos 28, judios 2, otras 4, no religiosos 10
8	España	Católicos 94, otras 6
9	Francia	Católicos 82, musulmanes 5, protestantes 2, ortodoxos 1.1, judios 1 otras .4
10	Guatemala	Católicos 75.9, protestantes 21.8, otros 2.3
11	Israel	Judíos 80.1, musulmanes 14.6, cristianos 2.1, otras 3.2
12	Italia	Mayoría Católica
13	Japon	Sintoístas y budistas 84, otras 16
14	México	Católicos 90.4, protestantes 3.8, otras 5.8
15	Reino Unido	Católicos, musulmanes, presbiterianos, metodistas, hinduistas y judíos

Fuente: Elaboración propia.

La religión es sin duda uno de los principales elementos culturales, es de los más sensibles, debido a que entre las culturas difícilmente se entienden y aceptan los preceptos de otras religiones que no resulte ser la propia, o bien lo que se conoce de otra religión a menudo resulta ser incorrecto.

Otro aspecto cultural que tiene un fuerte poder dentro de la sociedad, son las creencias y generalmente existen diferencias entre las culturas del oriente y las de occidente, por ejemplo los tailandeses insisten en que toda la madera de un nuevo edificio debe provenir del mismo bloque para evitar que los materiales se peleen entre sí. Las casas deben tener un número impar de habitaciones para traer la suerte y deben ser de un solo piso porque para esa sociedad resulta de mala suerte tener el pie de otro sobre la cabeza.

Fotografía 7.4
Templo Católico en Costa Rica



Fuente: www.lacarreta.com

En el caso del *feng sui*, se piensa que al invocar los servicios de un maestro en este arte, ayuda a determinar la orientación del edificio en relación con el horóscopo del dueño y la fecha de establecimiento del negocio o la forma del terreno y de la construcción.

En el caso de la religión católica romana, predomina en países como Italia, España, Canadá, México, Costa Rica sin embargo, existen algunas pequeñas diferencias entre cada uno de estos países al momento de celebrar ciertas

festividades, tal es el caso del día de “todos santos”, que en México adquiere un significado más profundo.

Desde el punto de vista de los negocios, en muchas ocasiones resulta que lo que para una cultura resulta ser común, natural, inocente o aceptable, en otra podría ser considerado como ofensivo o vulgar. En el caso de México y Costa Rica, ambos países comparten la religión católica, como la religión predominante.

Tabla 7.5 Datos económicos						
	País	PIB per cápita (USD)		Inflación %	Desempleo %	Tipo de Cambio por USD Sep 2002
1	Alemania	26,000	2002	1.3 (2002)	9.8 (2002)	1.13 /euro mar 2002
2	Bolivia	990	2000	2.0 (2001)	7.6 (2000)	7.34 sep. 2002
3	Canadá	21,130	2000	2.2 (2002)	7.6 (2002)	1.57
4	Chile	4,590	2001	3.5 (2001)	10.1 (2001)	741 sep 2002
5	China			-0.8 (2002)	10 (2002)	8.27 marzo 2002
6	Costa Rica	3,810	2000	12.1 (2001)	5.2 (2000)	367.78 sep 2002
7	Estados Unidos	35,040	2000	2.8 (2000)	5.0 (2002)	.85 /euro jun 2003
8	España	20,700	2002	3 (2002)	11.3 (2002)	1.13 /euro mar 2002
9	Francia	25,700	2002	1.8 (2002)	9.1 (2002)	1.13 /euro mar 2002
10	Guatemala	1,680	2000	7.6 (2001)	7.5 (1999)	7.82 sep 2002
11	Israel	19,000	2002	5.7 (2002)	10.4 (2002)	2.27 marzo 2002
12	Italia	25,000	2002	2.4 (2002)	9.1 (2002)	1.13 /euro mar 2002
13	Japon	28,000	2002	-0.9 (2002)	5.4 (2002)	132.66 marzo 2002
14	México	5,070	2001	6.5 (2001)	2.78 (2003)	10.27 sep 2002
15	Reino Unido	25,300	2002	2.1 (2002)	5.2 (2002)	0.7 marzo 2002

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7.6 Población Económicamente Activa							
	País	PEA Total	Mujeres	15-64 años	Tasa de participación (%)	Hombres	Mujeres
					Total		
1	Alemania	39,709,000	43.0	70.7	48.4	56.5	40.7
2	Bolivia	2,530,000	45.7	64.0	39.4	48.7	30.4
3	Canadá	15,631,000	19.8	75.4	39.4	56.3	45.9
4	Chile	5,852,000	33.3	59.9	51.0	52.8	26.0
5	China	657,290,000	44.9	85.0	39.3	61.8	53.7
6	Costa Rica	1,377,000	32.6	59.7	57.9	55.8	26.7
7	Estados Unidos	137,674,000	46.3	79.4	41.2	55.9	46.1
8	España	16,265,000	39.2	62.6	50.9	51.9	31.8
9	Francia	25,871,000	44.9	67.7	41.6	50.6	39.2
10	Guatemala	3,489,000	22.0	55.0	44.8	48.6	14.0
11	Israel	2,272,000	44.3	53.5	31.5	45.2	35.5
12	Italia	22,680,000	36.1	57.4	40.3	52.1	28.8
13	Japón	67,930,000	40.7	72.6	40.1	65.1	42.9
14	México	39,507,000	33.6	65.4	53.7	56.1	27.2
15	Reino Unido	28,713,000	44.4	76.2	41.3	55.7	43.0
					49.2		

Fuente: Elaboración propia.

Los principales indicadores macroeconómicos de los 15 países seleccionados, nos señalan grandes contrastes en la distribución del ingreso entre la población, con una mayor participación de las mujeres en las actividades productivas en los países más industrializados, e índices de inflación más reducidos y monedas más fuertes, lo que se traduce en un mejor nivel de vida y estabilidad económica frente a los países subdesarrollados, cuyas condiciones de igual entre géneros aún no están dadas, y con una estabilidad económica en proceso de consolidación.

Tabla 7.7
Comunicaciones y Transportes

	País	Tel./mil hab.2001	Radios /mil hab 1997	T.V. /mil hab. Miles	Internet/usua rios miles 2001	Tel. Cel / mil hab	Carreteras km*	Vías ferreas km*	Aeropuert os con vuelos programa dos
1	Alemania	634	948	580	30,000	683	230,735	87,207	35
2	Bolivia	62	675	118	120	90	49,400	3,519	14
3	Canadá	613	1,067	703	13,500	300	901,903	65,403	269
4	Chile	249	354	240	3,102	354	79,800	8,707	23
5	China	140	335	292	33,700	114	1,278,474	57,584	113
6	Costa Rica	243	261	229	384	78	35,697	950	14
7	Estados Unidos	667	2,116	844	142,823	446	6,286,396	222,000	834
8	España	427	331	547	7,388	649	346,548	13,832	25
9	Francia	575	946	623	15,653	607	893,500	31,821	61
10	Guatemala	65	79	60	200	97	13,100	884	2
11	Israel	497	524	328	1,500	842	15,464	610	7
12	Italia	472	880	488	16,000	841	308,139	19,527	34
13	Japón	598	956	719	57,900	573	1,156,000	27,258	73
14	México	136	329	267	3,500	202	321,586	26,623	83
15	Reino Unido	567	1,443	652	24,000	784	371,914	37,849	57

* Datos más recientes.

Fuente: Elaboración propia.

El tener acceso a medios de comunicación, y entretenimiento, principalmente electrónicos, hace que la en la sociedad surja lo que se ha denominado el “edunimiento”, con ello la sociedad avanza más en el campo de la educación y el conocimiento tecnológico. En los países con mayor uso de aparatos electrónicos, existe un mayor conocimiento y capacidad técnica debido a que requieren de conocimientos mínimos para su operación y funcionamiento (por parte de los usuarios), lo anterior no es otra cosa mas que el reflejo de que en los países desarrollados el contenido de valor contenido en los productos es alto, en comparación a los producidos en los países que cuentan con menores niveles educativos y de uso tecnología.

Tabla 7.8 Datos de Salud							
	País	Esp. Vida Homb 2000	Esp. Vida Mujer 2000	Calorías Per cápita	Mortalidad /mil hab.	Mortalidad infantil /mil hab.	Medicos /hab.
1	Alemania	74.7	80.6	3402	10.3	4.5	1/279
2	Bolivia	61.2	66.3	2214	8.6	60.4	1/1747
3	Canadá	76	83	3167	7.4	7.5	1/508
4	Chile	72.4	79.2	2844	5.5	9.6	1/841
5	China	69	73	2972	7	38	1/629
6	Costa Rica	74.2	79.9	2781	4.2	11.8	1/630
7	Estados Unidos	71	77.5	3757	8.7	7.1	1/365
8	España	74.4	81.6	3348	9.1	5	1/241
9	Francia	74.8	82.9	3541	9	4.5	1/346
10	Guatemala	63.5	69	2159	6.9	47	1/1072
11	Israel	76.6	80.4	3466	6	5.1	1/284
12	Italia	75.9	82.5	3608	10.1	5.8	1/193
13	Japón	77.5	84	2874	7.8	3.4	1/508
14	México	68.5	74.7	3144	5	26.2	1/613
15	Reino Unido	74.9	79.8	3257	10.6	5.8	1/629

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7.9 Datos de Educación							
	País	Primaria Primer nivel	Secundaria Segundo nivel	Superior Tercer nivel	Total %	Alfabetismo Hombres	Mujeres
1	Alemania	3,697,806	5,720,092	1,813,348	100.0	100.0	100.0
2	Bolivia	1,538,454	293,158	109,503	85.6	92.1	79.4
3	Canadá	2,448,144	2,505,389	980,251	96.6		
4	Chile	2,149,501	679,165	367,094	95.7	95.9	95.5
5	China	139,954,000	60,179,000	3,174,000	85.0	92.3	77.4
6	Costa Rica	529,637	202,415	83,106	95.6	95.5	95.7
7	Estados Unidos	34,681,000	17,494,000	1,435,000	95.5	95.7	95.3
8	España	2,682,894	2,946,191	1,741,528	97.7	98.6	96.8
9	Francia	4,071,599	6,003,797	2,083,129	98.8	98.9	98.7
10	Guatemala	1,470,754	372,006	80,228	68.7	76.2	61.1
11	Israel	532,070	414,405	181,038	96.1	97.9	94.3
12	Italia	2,809,699	2,648,535	1,595,642	98.5	98.9	98.1
13	Japón	7,855,387	8,852,840	3,136,834	100.0	100.0	100.0
14	México	14,623,400	7,589,400	1,532,800	91.0	93.1	89.1
15	Reino Unido	5,328,219	4,435,000	1,820,849	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia.

Uno de los indicadores que más reflejan el bienestar alcanzado por un país, es la esperanza de vida al nacer de un bebe, y es claro que en son los países más desarrollados quienes mayores expectativas de vida tienen, en contraste los países pobres tratan aún de disminuir los niveles de mortandad y mejorar la atención médica a la población.

Es claro que en los países más desarrollados tales como Alemania, Japón o Reino Unido, los índices de educación son los más altos y el rezago educativo o analfabetismo están erradicados, sus procesos educativos se basan en sistemas interactivos, multimedia, educación a distancia, la educación continuada, el autoaprendizaje y la ahora denominada “e-educación”. Mientras que en los países en vías de desarrollo como México y Costa Rica aun queda rezagos educativos que cubrir para poder aspirar a un mejor nivel de vida de la población.

Tabla 7.10 Matrimonios										
					El novio % de edad (años)	La novia % de edad (años)				
	País	año	número	tasa c/ mil hab.	menos de 19	20 - 29	más de 30	menos de 19	20 - 29	más de 30
1	Alemania	1997	422,319	5.1	0.7	44.6				
2	Bolivia						49.8	3.6	57.9	38.5
3	Canadá	1995	160,256	5.4	0.9	49.3	27.8	18.6	62.2	19.2
4	Chile	1996	83,547	5.8	4.7	67.5				
5	China	1994	9,290,027				32.0	26.3	52.0	94.7
6	Costa Rica	1997	22,422	6.5	7.1	60.9	43.9	10.9	55.8	35.3
7	Estados Unidos	1998	2,324,000	8.8	4.3	51.8	36.3	5.0	72.8	22.2
8	España	1996	194,635	5.0	1.2	62.5	47.9	1.4	63.2	35.4
9	Francia		283,984	4.8	0.2	51.9				
10	Guatemala						22.5	21.2	68.3	10.5
11	Israel	1997	32,510	5.6	3.5	74.0	43.2	4.8	71.5	23.7
12	Italia	1996	275,381	4.8	0.6	56.2	37.2	2.6	77.0	20.4
13	Japón	1994	795,000	6.3	1.2	61.6	20.9	32.5	54.7	12.8
14	México		670,523	6.9	14.0	65.1	50.1	3.6	57.4	39.0
15	Reino Unido		282,900	5.5	0.8	49.1				

Fuente: Elaboración propia.

Se esta previendo que los cambios en la composición y en la distribución de la población en los países afectará significativamente la demanda futura de bienes y servicios, más aún cuando la población en los países desarrollados esta envejeciendo significativamente, en contraposición a países como México o Costa Rica, donde el predominio esta en la población de jóvenes, reflejo de ello es la edad en la cual las parejas se están casando, actualmente en los países más desarrollados, la parejas se casan a una mayor edad, mientras que en economías en vías de desarrollo como los países latinoamericanos las parejas se casan a edades mas jóvenes.

Tabla 7.11 Forma de Gobierno		
	País	FORMA DE GOBIERNO
1	Alemania	Republica federal
2	Bolivia	República
3	Canadá	Monarquía parlamentaria federal
4	Chile	República
5	China	Estado Comunista
6	Costa Rica	República
7	Estados Unidos	Republica federal
8	España	Monarquía parlamentaria
9	Francia	República
10	Guatemala	República
11	Israel	Presidente
12	Italia	República
13	Japón	Monarquía constitucional con gobierno parlamentario
14	México	Republica federal
15	Reino Unido	Monarquía constitucional

Fuente: Elaboración propia.

Fotografía 7.5
 Mercado en San José



Fuente: www.lacarreta.com

Tabla 7.12 Extensión territorial y huso horario			
País		Superficie Territorial km²	Huso Horario GMT (normal)
1	Alemania	357,021	, +1
2	Bolivia	1,098,580	-4
3	Canadá	9,976,140	Este (Ontario, Quebec -5)
4	Chile	756,950	-4
5	China	9,596,960	, +8
6	Costa Rica	51,100	-6
7	Estados Unidos	9,220,970	Centro -5 ; Pacífico -8
8	España	504,782	, +1
9	Francia	547,030	, +1
10	Guatemala	108,890	-6
11	Israel	20,770	, +2
12	Italia	301,230	, +1
13	Japón	377,835	, +9
14	México	1,923,040	Centro -6
15	Reino Unido	244,820	, +1

Fuente: Elaboración propia.

Al revisar los diferentes elementos que determinan los aspectos culturales, tales como idioma, religión, educación, etc., resulta muy clara la existencia de una mayor similitud cultural entre México y Costa Rica que frente a los países asiáticos y europeos. Lo anterior, nos indica que el proceso de negociación se facilita más que frente a otros países con los cuales se tienen menores coincidencias culturales.

La mayoría de los países latinoamericanos existe poca diferencia en el huso horario, no así con Norteamérica donde utilizan hasta tres diferentes horarios, la diferencia en los horarios con los países de Europa y Asia es mucho mayor. La gran diferencia de horario influye en el proceso de las negociaciones comerciales y en la comunicación, puesto que cuando en un país es de día en otro ya es de noche o madrugada.

Tabla 7.13 Climas Predominantes		
País	CLIMA	
1 Alemania	Inviernos largos, sin lluvias, y veranos breves y calurosos con algunas lluvias	
2 Bolivia	Dos estaciones, seca y húmeda	
3 Canadá	Extremo de templado a frío ártico	
4 Chile	Zona norte desértico (Atacama), central templado y sur estepario frío.	
5 China	Zonas oeste y norte semiárido, resto es clima variable.	
6 Costa Rica	Tropical, con dos estaciones: seca (dic-abril) y húmeda	
7 Estados Unidos	Noreste lluviosa y templado, California seco desértico, continental veranos húmedos e inviernos nevados	
8 España	Zona cantabrica lluviosa, meseta seca y fría en invierno, mediterránea calurosa en verano	
9 Francia	Predomina el clima templado, inviernos fríos y lluviosos	
10 Guatemala	Variado, con predominio del tropical y húmedo	
11 Israel	Zona norte húmedo, y sur árido	
12 Italia	en general veranos secos e inviernos moderados	
13 Japón	Desde el subtropical hasta el templado, monzonico con tifones en el sur	
14 México	Variado, tierras bajas calido, mesetas templado, norte árido y sureste húmedo	
15 Reino Unido	Templado con lluvia abundante y espesas brumas	

Fuente: Elaboración propia.

En el caso de México y Costa Rica, en ambos países se utiliza el mismo horario (normal), con la salvedad que en México se implementa el horario de verano, lo que crea una diferencia de 1 hora.

En la mayoría de los países subdesarrollados, el uso de mano de obra en las actividades económica es muy significativo, incluso como fuente de energía, en contraste, el acelerado crecimiento económico de los países de nueva industrialización y los desarrollados requiere de grandes cantidades de energía, y ello ejerce una creciente presión sobre los recursos naturales energéticos. Es por ello que la disparidad en la localización de los recursos disponibles a lo largo y ancho del mundo genera la búsqueda y abasto de los mismos generando una dinámica comercial entre los que los necesitan y los que los poseen.

7.3. CERCANÍA GEOGRÁFICA DEL MERCADO COSTARRICENSE

Un aspecto como el geográfico que en apariencia no resulta muy significativo en el desarrollo del comercio exterior para un país, tal vez encierra mucho más de lo que es la simple ubicación, la ciencia geográfica se divide en tres grandes ramas que son la geografía Física, la geografía biológica y la geografía humana, de ellas a su vez se desprenden sub-ramas o materias de estudio relacionadas, tales como la geología, hidrografía, climatología, zoología, botánica, etnografía, lingüística, sociología, entre otras muchas sub-ramas.

El factor geográfico como el conjunto de interrelaciones establecidas entre sus ramas y sub-ramas, al contrario es el que en buena medida determina las condiciones para el desarrollo de la producción y comercio. La geografía física y

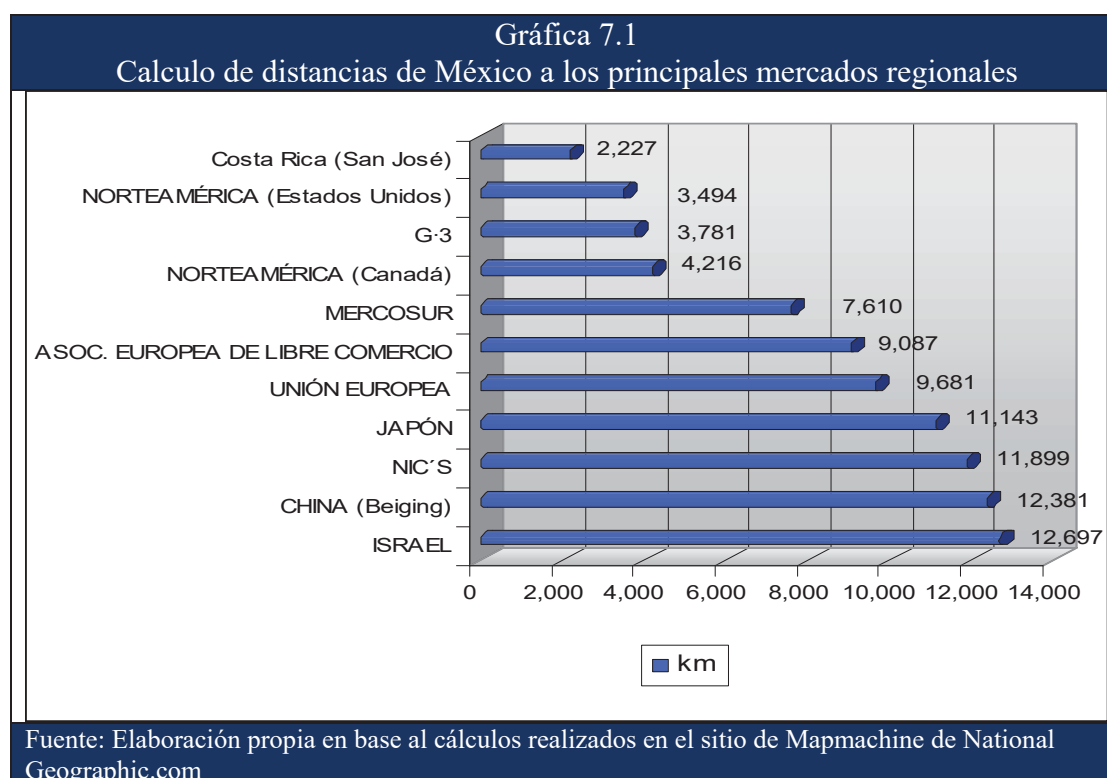
biológica, que han evolucionado muy lentamente a través de las diferentes eras geológicas, modificando el suelo, subsuelo, clima, vegetación, fauna, etc. y aunada a los fenómenos geográficos que a lo largo de la historia se han presentado, han provisto a los países de determinados factores o recursos que les resultan aprovechables para el consumo, producción y comercialización de bienes.

La cercanía geográfica, es determinante para la logística de la transportación de los productos que se desean exportar, en tal sentido es determinante para la elección del medio de transporte por medio del cual se puede hacer llegar el producto, que bien puede ser terrestre, marítimo o aéreo. De lo anterior se deriva el costo que habrá que pagarse por el transporte, la ruta que deberá seguirse, los enlaces o transbordos requeridos, el monto de los seguros, el almacenamiento, pago de aduanas y sobre todo, un factor muy importante: el tiempo, de traslado hasta el destino final.

Siguiendo con la comparación de los 15 países, socios comerciales de México y que fueron seleccionados dentro de nuestro estudio por representar a los diferentes mercados regionales del mundo, a continuación hacemos una estimación de distancias entre Michoacán y cada uno de estos mercados para determinar la cercanía o lejanía existente.

Tabla 7.14			
Distancias aproximadas entre Morelia y Diversos Países			
	País	Distancia aproximada km	Distancia aproximada (millas)
1	Alemania	9,826	6,106
2	Bolivia	5,699	3,491
3	Canadá (Quebec)	4,216	2,620
4	Chile	6,640	4,126
5	China	12,381	7,693
6	Costa Rica (San José)	2,227	1,348
7	Estados Unidos (New York)	3,494	2,171
8	España	9,149	5,665
9	Francia	9,537	5,926
10	Guatemala	1,434	891
11	Israel	12,697	7,890
12	Italia	10,461	6,500
13	Japón	11,143	6,924 -
14	México	-	
15	Reino Unido	8,964	5,570

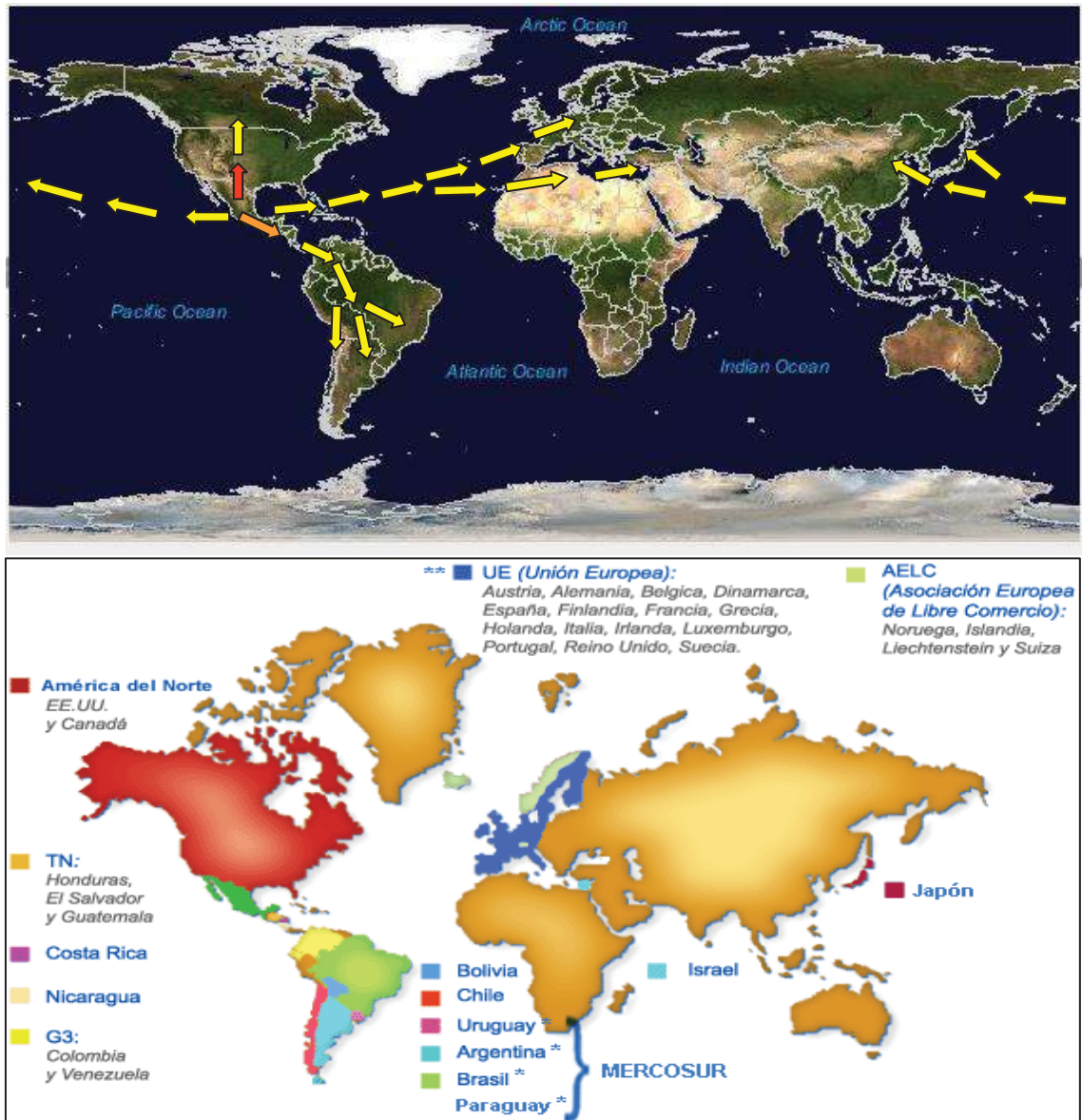
Fuente: Elaboración propia con cálculos estimados en el sistema Mapmachine de National Geographic.com.



Los países que se encuentran a una mayor distancia de México, son los que se encuentran en Asia, el segundo grupo de países más lejano son los que se encuentran en Europa y Sudamérica, mientras que los grupos de países que están más cercanos a México están los de Norteamérica y los de Centroamérica.

La transportación de mercancías, a los mercados de Asia, Europa y Sudamérica básicamente se realiza por medios marítimos, debido a la relación del costo de la transportación aérea y la incomunicación terrestre, el barco representa el menor costo, pero también conlleva una mayor cantidad de tiempo. Por su parte, la transportación a Norteamérica es principalmente por la vía terrestre.

Mapas 7.5 y 7.6
Cercanía geográfica entre México y los diversos mercados internacionales



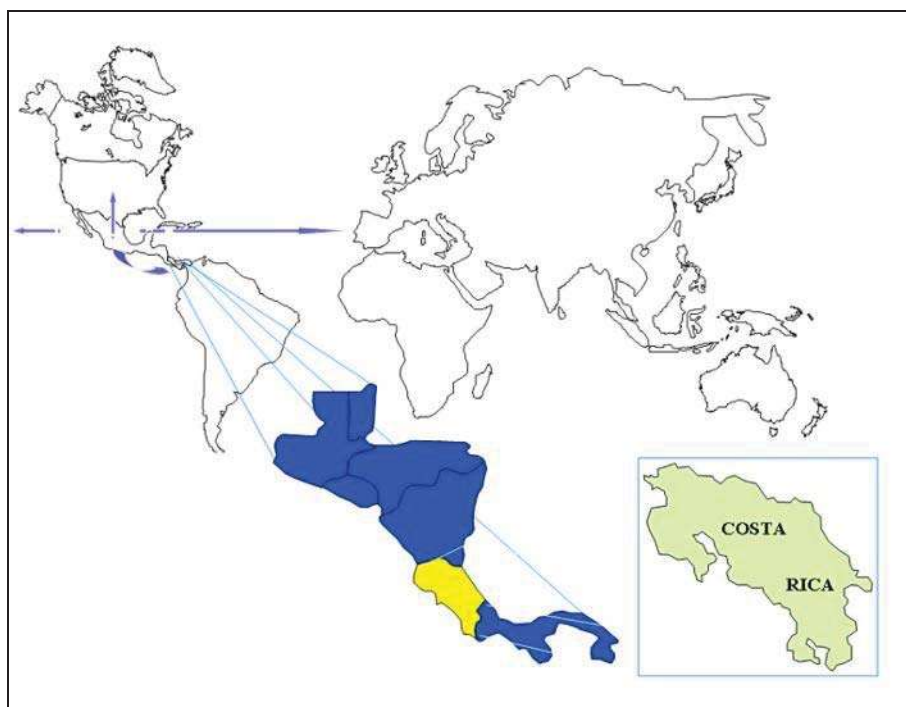
Fuente: National Geographic.com. Mapmachine y Secretaría de Economía. www.economía.com

El hombre nada o muy poco puede hacer frente a la propia naturaleza para modificar la dotación de los recursos, en tal sentido cada país cuenta con una mayor o menor cantidad de recursos disponibles en su territorio.

Siendo Michoacán, un estado prodigo en recursos y uno de los productores de frutas más importante del país, es importante considerar las distancias y el tiempo que los productos recorren y tardan en llegar a sus mercados de destino. Con las técnicas de corte, empaque y la tecnología para su refrigeración durante su traslado se logra aumentar la conservación de los alimentos en fresco, sin embargo, desde el momento de que son desprendidos de la planta o árbol los frutos comienzan su inevitable madurez y deterioro.

En el caso de un mercado tan cercano como el de Costa Rica, consideramos que esto representa una ventaja muy importante, para aumentar las exportaciones, de productos michoacanos perecederos o no a dicho mercado.

Mapa 7.7
Mercados norteamericano, centroamericano, sudamericano y europeo



Fuente: Elaboración propia, con imágenes de clip art gallery.

7.4 LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA EN COSTA RICA

En Costa Rica se podría decir que hay procesos de todo tipo. Existen sectores dinámicos que han crecido, han aumentado su valor agregado, su productividad y que han logrado niveles tecnológicos relativamente altos en relación con la capacidad tecnológica de la región. Paralelamente, coexisten sectores de trabajo intensivos, de escaso valor agregado y con pocas externalidades tecnológicas que subsisten amparados al sistema de subsidios a la exportación (Rojas 2005).

Si se ve la competitividad como aumento de las exportaciones, la tendencia ha sido al crecimiento; pero no se puede hablar de que se haya dado una tendencia hacia el aumento de la eficiencia y la obtención de mayores niveles de utilización de alta tecnología en todos los sectores de la economía, aunque si existen diversos esfuerzos para aumentar la calidad de algunos productos que se venden internacionalmente.

Probablemente para hablar de competitividad, como bien lo dice Porter, habría que irse a la empresa, y al sector, e identificar cuáles son los factores que determinan que las empresas generen valor agregado y que ese valor se venda en el mercado, y si realmente esos factores son sostenibles en el mediano y largo plazo.

Costa Rica tiene una estructura productiva poco diversificada, sin embargo, si se compara los años 80s en los que la competitividad se basaba en: producción en masa, grandes mercados, investigación y desarrollo, respaldo financiero, organización funcional, dirección profesional y apoyo a los gobiernos con el

presente las bases son: adecuación al cliente, trabajadores educados, educación continua y en constante actualización, sistemas flexibles, calidad total, integraciones verticales, responsabilidad tanto social como ecológica, tiempo y desperdicio, se encuentra que se han dado cambios muy radicales. La estructura productiva ha variado sustancialmente, existen una enorme cantidad de pequeñas actividades de exportación en una serie de rubros, tanto industriales como agrícolas, de los cuales no se tenía conocimiento anteriormente, y no se daban más allá de producciones para el mercado interno poco articuladas a principios de los 80s.

Por lo tanto, se podría decir que los procesos de apertura, los procesos de integración al mercado internacional han promovido junto con el apoyo de los subsidios a la exportación, el crecimiento de nuevas actividades: Sin embargo, la existencia de nuevas actividades no asegura que se van a explotar fuentes de competitividad sistémica o competitividad estructural de largo plazo. Que existan nuevas actividades es en todo caso una condición necesaria pero insuficiente para alcanzar una competitividad sistémica.

La industria de Costa Rica está conformada principalmente por pequeñas y medianas empresas dedicadas al secado del café, aserraderos y a la producción de queso, artículos de madera, cerveza y licores. Las fábricas de mayor tamaño producen derivados del petróleo, muebles, papel, textiles, productos químicos y farmacéuticos, plásticos, lámparas, botas, cigarros y puros.

Por lo tanto, se podría decir que los procesos de apertura, los procesos de integración al mercado internacional han promovido junto con el apoyo de los subsidios a las exportaciones, el crecimiento de nuevas actividades económicas: Sin

que estas nuevas actividades garantice necesariamente el aumento de la competitividad a largo plazo.

En cuanto a la cadena de valor, hay ciertas actividades económicas en Costa Rica que han venido desarrollando valor, por ejemplo el caso de la industria de los lácteos, las frutas procesadas, las legumbres, en los procesos de exportación de flores, plantas ornamentales, entre otras; que vienen promoviendo la generación de una integración vertical en dichas ramas. Estas actividades se están caracterizando por los altos coeficientes de inversión, un uso relativamente intensivo de la tierra, niveles altos de inversión tecnológica; sobre todo lo que es biotecnología. Lo anterior, desde el estudio de Michael Porter significa un establecimiento de barreras a la entrada para las empresas mexicanas que quisieran ingresar a dichas actividades en el mercado de Costa Rica.

Lo anterior nos lleva a suponer un fortalecimiento de ventajas competitivas en esas actividades y más si se enlazan con cadenas de comercialización externas.

En Costa Rica se pueden tipificar otras actividades industriales, tales como las manufacturas basadas en el uso intensivo de la mano de obra, aquí están los textiles, la industria de los aparatos eléctricos y una serie de actividades de ensamblaje relativamente sofisticados, a pesar de que los componentes principales son de origen importado, materias primas, bienes de capital; pueden tener externalidades importantes en el corto plazo. Todo este tipo de actividades desarrolladas en zonas francas, procesos de maquila (no solo maquila de ropa sino de productos en todo sentido), son actividades en un entorno controlado, con un ambiente tecnológico adecuado y con características que de alguna manera, se pueda saber identificar el tipo de inversión y crear incentivos correctos, pueden

resultar actividades que en el mediano y largo plazo generen un efecto de aprendizaje, pueden generar un crecimiento en el empleo, un incremento en el valor agregado, por lo que en términos generales podrían ser una alternativa de competitividad auténtica.

Las actividades tradicionales de exportación, en el caso de Costa Rica el café, el azúcar, el banano, la carne y los productos no tradicionales que de alguna manera, son actividades que están bien articuladas al entorno regional de cada una de las áreas en el desarrollo del país, pero que por si solas no han garantizado un crecimiento progresivo y una integración vertical progresiva de los procesos productivos, aunque sería mucho pedir que solo cinco actividades garanticen el desarrollo de un país (Rubio).

Otras actividades de menor importancia, cuya particularidad es que usan de manera extensiva el entorno y el medio ambiente; son el cultivo de la piña, los cítricos, el banano y otros productos agrícolas; en donde se utiliza importante mano de obra pero con procesos de tipo transnacional, caso similar a lo que ocurre en Michoacán con varios de sus principales cultivos de frutales. Actividades que poco dejan a la economía nacional, al estar articuladas a procesos de producción transnacionales que generaban escaso valor agregado dentro del país. Desde el punto de vista de Porter, este tipo de producción utiliza muy poca transferencia de tecnología.

Una actividad, que recientemente ha crecido mucho en Costa Rica es el sector turismo, en donde se espera que la explotación de los recursos naturales en los lugares turísticos, se de a través de las actividades del ecoturismo y el deporte extremo, que permiten generar valor agregado al servicio que se ofrece en los sitios

turísticos. En la actualidad en Costa Rica se vive un "boom" en donde alguna parte del sector esta desarrollándose con una visión de mediano y largo plazo, y alguna otra parte, con una visión meramente comercial, articulada a procesos transnacionales de hotelería, que no son realmente la solución para un país pequeño como Costa Rica.

7.5. ANÁLISIS DEL RIESGO PAÍS

7.5.1 El Sistema financiero y crecimiento económico en Centroamérica.

En Costa Rica como en la mayoría de países del área, las tasas de interés activas y pasivas se conservan en niveles altos, lo cual reduce la eficiencia en la intermediación bancaria, aumentando los costos de fondeo para las empresas. Probablemente, debido a ello, el sector privado encuentra en los bancos no domiciliados, una fuente alternativa de financiamiento. Por su parte, el mercado de valores, no constituye una opción de financiamiento para la mayoría de las empresas.

De acuerdo con algunas pruebas econométricas, a partir de la década de los 1990's, Costa Rica, El Salvador, Nicaragua y República Dominicana, comparten una elasticidad del PIB real ante cambios en el crédito al sector privado, su interpretación e inferencia deben considerar que se trata de una relación de asociación y no de causalidad.

7.5.2 Manejo de riesgos en Costa Rica

Aún no se dispone en Costa Rica de alguna normativa efectiva específica para medir cuantitativamente los riesgos operacionales con la cual identificar el impacto de la ocurrencia de eventos de riesgos en las instituciones.

Las pérdidas causadas por eventos de riesgo operacional en las instituciones financieras de los mercados emergentes, suelen ser de mayor magnitud aún que las derivadas del incumplimiento de deudores (riesgo de crédito). En los mercados internacionales, el riesgo operacional está siendo procesado desde hace casi una década.

Sin perjuicio de lo anterior, afortunadamente en el mercado costarricense, por lo menos cinco instituciones financieras (no todas del tipo de “bancos comerciales”), y por lo menos dos instituciones que operan en los mercados de valores, se encuentran desarrollando serios esfuerzos en la estructuración de unidades de control y administración de riesgos operacionales en el sentido de lograr indicadores cuantitativos en base estadística.

7.5.3 Medición del riesgo por medio de índices en el sistema bancario de Costa Rica

En relación con el manejo del riesgo en el caso de Costa Rica, la División Económica del Banco Central de Costa Rica, realizó un estudio en febrero de 1999, con el fin de destacar los indicadores (macroeconómicos y financieros de alerta temprana) más importantes en relación a la detección de los principales elementos de riesgos financieros.

El establecer un sistema de indicadores de alerta temprana para la detección de una crisis financiera, puede constituir un gran avance dentro del análisis de coyuntura económica por parte del Banco Central de Costa Rica.

Consideraciones sobre el manejo de riesgos financieros en Costa Rica

1. Las crisis bancarias son fenómenos ocasionados por una multiplicidad de factores tanto macroeconómicos como microeconómicos y de naturaleza interna o externa.
2. El surgimiento de una crisis bancaria se produce por la confluencia de dos elementos: la vulnerabilidad del sistema bancario y el choque inicial adverso. La magnitud de la crisis va a depender de la vulnerabilidad de las instituciones, de la calidad del régimen de regulación y supervisión existente, de la magnitud del choque adverso y , finalmente, de la capacidad de reacción y de administración de la crisis por parte del banco central y los organismos supervisores.
3. Los principales elementos que se consideran fuente de vulnerabilidad de los sistemas bancarios ante la ocurrencia de una crisis son : i) auges crediticios, diseño de la política económica (régimen del tipo de cambio, política monetaria y política fiscal), iii) poca diversificación del sector externo, iv) endeudamiento en moneda extranjera (bancario y empresarial), v) peso relativo del sector público en la economía, vi) liberalización financiera y apertura de la cuenta de capitales, vii) eficiencia de los mecanismos de supervisión del sistema financiero, viii) desempeño financiero de los intermediarios bancarios y ix) incentivos distorsionados y riesgo moral.

4. En lo que respecta al área de indicadores de alerta temprana, se recomienda lo siguiente:

a) La vulnerabilidad del sistema bancario costarricense debería tratar de cuantificarse desde la perspectiva de tres grandes áreas: la macroeconómica , la financiera y la macrofinanciera.

b) Desde el punto de vista macroeconómico se recomienda calcular, al menos en principio, los indicadores propuestos en este trabajo para tratar de capturar cada una de las fuentes antes citadas , así como aplicar una metodología paralela para obtener un “índice de vulnerabilidad macroeconómica”, aplicando una periodicidad al menos mensual. Ambas metodologías implicarían efectuar cálculos con respecto al promedio de un período en particular (uno o dos años) o con respecto a su tendencia y poder determinar cuando una desviación en particular es estadísticamente significativa.

c) Desde el punto de vista financiero, se recomienda utilizar también las series de indicadores en este campo basándose en el análisis por grupos y en función de pruebas estadísticas para establecer, con base en uno o más indicadores, si un banco o grupo de bancos se encuentra dentro de un umbral de vulnerabilidad financiera. A partir de este análisis se puede establecer cuando los indicadores de un banco son estadísticamente diferentes de los del grupo al cual pertenece.

d) Desde la óptica de la interrelación macrofinanciera, se debe aplicar también un sistema de regresiones para obtener diferentes mediciones de fragilidad bancaria (tipos de riesgos) mediante variaciones en variables macros y financieras tratando

de determinar con ello elasticidades de reacción en algunas variables financieras de la banca comercial ante cambios en las variables macroeconómicas y viceversa.

5. En términos generales el nivel promedio de las elasticidades de reacción de la banca comercial ante cambios en las variables macroeconomicas es relativamente bajo. Sin embargo, es importante mencionar que existen significativos valores extremos que pueden ser considerados como los bancos más vulnerables ante los cambios de algunas variables macroeconómicas.

6. Las variables monetarias producen menores efectos sobre la liquidez y la morosidad en comparación con el que producen las variables del sector real (IMAE y precios).

7. Las agrupaciones bancarias obtenidas constituyen un importante insumo para el análisis y estudio del comportamiento de los intermediarios bancarios y de los efectos que pueden provocar, sobre su desempeño financiero, los cambios de política por parte del Banco Central. Asimismo, es valioso conocer el efecto de otro tipo de variables del entorno macroeconómico, tanto interno como externo, que se encuentran fuera del alcance de esta última institución.

8. En términos generales, los bancos se agrupan en reacciones de moderadas a bajas. Este puede ser un resultado conveniente o inconveniente, desde el punto de vista del Banco Central, de acuerdo con el criterio que se tome como base del análisis. Si el criterio es determinar que tan vulnerable o volátil puede ser el comportamiento de los intermediarios bancarios ante cambios en el entorno macroeconómico, este resultado puede ser conveniente desde la óptica de lograr el objetivo de estabilidad del sistema financiero. Sin embargo, si el criterio tiene que

ver con la capacidad que poseen los instrumentos de política del Banco Central para incidir sobre el riesgo de liquidez y de crédito de los bancos comerciales, los resultados no son muy halagadores.

9. Las clasificaciones de los bancos en grupos de afinidad que aquí se exponen no deben considerarse como definitivas, sino como una información adicional que permite enriquecer el conocimiento del sector bancario costarricense en lo que se refiere a su reacción ante cambios en el entorno macroeconómico.

Estas clasificaciones podrán modificarse cuando los resultados sean un poco más robustos en términos de disponer de mayor información estadística así como también de la aplicación de las nuevas metodologías que se tiene previsto aplicar (datos de panel, entre otras).

7.5.4 Las Calificadoras del riesgo país

A continuación se presenta un resumen del 4º Informe Trimestral de Riesgo País en América Latina, elaborado por la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano. Secretaría Ejecutiva, correspondiente al mes de diciembre de 2004 y en el cual se presentan las calificaciones del Riesgo País según Standard & Poor's (S&P) y Moody's durante el año 2004:

Latinoamérica en el Contexto Internacional

La desaceleración del crecimiento económico de las economías Latinoamericanas de los últimos años parece comenzar a corregirse, ya que en el año 2003 presentó

un crecimiento positivo de 1.9%, situación que se mejoró en el 2004 ya que las economías de América Latina experimentaron un crecimiento de 5.5%, lo que se explica por el buen desempeño que experimentó la economía mundial, lideradas por Estados Unidos y China, que fortalecieron las compras y precios de los productos que la región exporta a esos países, hay que resaltar que el crecimiento del PIB por segundo año consecutivo es acompañado por un saldo positivo en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Para el 2005 se espera que el crecimiento económico sea menor (4.0%) dada la probable desaceleración de la economía estadounidense y los efectos recesivos e inflacionarios del precio del petróleo.

En 2003 los mercados financieros de la región representaron una opción para el inversionista global ante el bajo nivel de tasas de interés en los países industrializados. Este contexto internacional permitió a algunos países latinoamericanos, que no participaban en el mercado internacional, emitir deuda soberana; es importante mencionar que la Reserva Federal de Estados Unidos en junio de 2004 comenzó a incrementar las tasas de interés en un cuarto de punto porcentual, lo que comenzará a presionar a aquellos países que tienen una alta rotación de deuda pública, pero que se dejará sentir con mayor fuerza en el 2005.

En el caso de Costa Rica no se le modificó la calificación durante el año, pero esta es acompañada por una tendencia negativa vinculada a la ausencia de una reforma fiscal que le permita al país mejorar su posición fiscal.

A) Riesgo País según Standard & Poor's

Tabla No. 4.15
Calificaciones de riesgo País según Estándar & Poor's
Diciembre 2003 – Diciembre 2004

América Latina: Calificaciones de Riesgo País Según Standard & Poor's										
Largo Plazo en Moneda Extranjera										
Países	Diciembre 03		Marzo 04		Junio 04		Septiembre 04		Diciembre 04	
	Largo plazo	Tendencia	Largo plazo	Tendencia	Largo plazo	Tendencia	Largo plazo	Tendencia	Largo plazo	Tendencia
Costa Rica	BB	Negativa	BB	Negativa	BB	Negativa	BB	Negativa	BB	Negativa
EL Salvador	BB+	Estable	BB+	Estable	BB-	Estable	BB+	Estable	BB+	Estable
Guatemala	BB-	Estable	BB-	Estable	BB-	Estable	BB-	Estable	BB-	Estable
Honduras	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Nicaragua	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Rep. Dominicana	CCC	Negativa	CC	Negativa	CC	Negativa	CC	Negativa	CC	Negativa
Brasil	B+	Positiva	B+	Positiva	B+	Positiva	BB-	Estable	BB-	Estable
Uruguay	B-	Estable	B-	Estable	B-	Estable	B	Estable	B	Estable
Colombia	BB	Estable	BB	Estable	BB	Estable	BB	Estable	BB	Estable
Chile	A-	Positiva	A	Estable	A	Estable	A	Estable	A	Estable
Panamá	BB	Negativa	BB	Negativa	BB	Negativa	BB	Negativa	BB	Negativa
México	BBB-	Estable	BBB-	Estable	BBB-	Estable	BBB-	Estable	BBB-	Estable
Argentina	S/D	N/A	S/D	N/A	S/D	N/A	S/D	N/A	S/D	N/A
Venezuela	B-	Estable	B-	Estable	B-	Estable	B	Estable	B	Estable

Últimas acciones reportadas por S&P durante 2004, para Costa Rica y Países de la región de centroamérica:

El 24 de junio de 2004 se le ratificó la calificación a Costa Rica respaldada por la estabilidad política que goza y una economía altamente diversificada. Es importante mencionar que la tendencia negativa es producto de una débil posición fiscal y la necesidad de fortalecer el marco regulatorio monetario y financiero del país.

B) Riesgo País según Moody's en países de Latinoamérica

Tabla No. 4.16
Calificaciones de riesgo País según Moody's
Diciembre 2003 – Diciembre 2004

América Latina: Calificaciones de Riesgo País Según Moody's										
Largo Plazo en Moneda Extranjera										
País	Diciembre 03		Marzo 04		Junio 04		Septiembre 04		Diciembre 04	
	Largo plazo	Tendencia	Largo plazo	Tendencia	Largo plazo	Tendencia	Largo plazo	Tendencia	Largo plazo	Tendencia
Costa Rica	Ba1	Negativa	Ba1	Negativa	Ba1	Negativa	Ba1	Negativa	Ba1	Negativa
EL Salvador	Baa3	Estable	Baa3	Estable	Baa3	Estable	Baa3	Estable	Baa3	Estable
Guatemala	Ba2	Estable	Ba2	Estable	Ba2	Estable	Ba2	Estable	Ba2	Estable
Honduras	B2	Estable	B2	Estable	B2	Estable	B2	Estable	B2	Estable
Nicaragua	Caa1	Estable	Caa1	Estable	Caa1	Estable	Caa1	Estable	Caa1	Estable
Rep. Dominicana	B2	Negativa	B3	Negativa	B3	Negativa	B3	Negativa	B3	Negativa
Brasil	B2	Estable	B2	Estable	B2	Estable	B1	Estable	B1	Estable
Uruguay	B3	Negativa	B3	Negativa	B3	Negativa	B3	Negativa	B3	Estable
Colombia	Ba2	Negativa	Ba2	Negativa	Ba2	Negativa	Ba2	Negativa	Ba2	Negativa
Chile	Baa1	Estable	Baa1	Estable	Baa1	Estable	Baa1	Estable	Baa1	Estable
Panamá	Ba1	Estable	Ba1	Estable	Ba1	Estable	Ba1	Estable	Ba1	Estable
México	Baa2	Positiva	Baa2	Positiva	Baa2	Positiva	Baa2	Positiva	Baa2	Positiva
Argentina	Caa1	Estable	Caa1	Estable	Caa1	Estable	Caa1	Estable	Caa1	Estable
Venezuela	Caa1	Estable	Caa1	Estable	Caa1	Estable	B2	Estable	B2	Estable

El Grado de Inversión Según S&P y Moody's

A diciembre de 2004 según las calificaciones de S&P se otorga grado de inversión en Latinoamérica únicamente a Chile y México de los 16 países evaluados en la región; por su parte, Moody's ha otorgado grado de inversión a: Chile, México y El Salvador.

Tabla 7.17			
Grado de Inversión Sub-Grado de Inversión			
Grado de Inversión		Sub-Grado de Inversión	
Moody's	Standard & Poor's	Moody's	Standard & Poor's
Aaa	AAA	Ba1	BB+
Aa1	AA+	Ba2	BB
Aa2	AA	Ba3	BB-
Aa3	AA-	B1	B+
A1	A+	B2	B
A2	A	B3	B
A3	A	Caa1	CCC+
Baa1	BBB+	Caa2	CCC
Baa2	BBB	Caa3	CCC-
Baa3	BBB-	Ca	CC
		C	C
			D

Riesgo País según *Institutional Investor*¹

La Calificación de riesgo de crédito presentada por Institutional Investor, se basa en información recopilada de economistas expertos y analistas de riesgo soberano de los bancos globales líderes, de firmas globales de money managers and securities. Los analistas otorgan una calificación entre 0 y 100, siendo 100 la calificación de los países con menos probabilidad de falta de pago. En la calificación final, tienen mayor ponderación las calificaciones otorgadas por instituciones con mayor porción de negocios mundial y mejor sistema de análisis de riesgo.

Tabla No. 7.18
Calificaciones de riesgo País según Investors
Marzo 2002 – Septiembre 2004

América Latina: Calificaciones de Riesgo País Según Institutional Investors							
Largo Plazo en Moneda Extranjera							
Países	Marzo 02	Septiembre 02	Marzo 03	Septiembre 03	Marzo 04	Septiembre 04	Cambio ultimo semestre
Costa Rica	44.5	46.2	44.0	44.4	48.1	50.1	2.0
El Salvador	43.5	46.0	41.5	46.4	47.2	46.8	-0.4
Guatemala	33.2	33.0	33.0	32.3	38.6	39.6	1.0
Honduras	23.5	26.1	25.9	25.3	29.6	30.6	1.0
Nicaragua	18.4	17.6	18.2	18.0	18.0	21.7	3.7
Rep. Dominicana	36.1	38.1	34.9	36.6	33.3	26.3	-7.0
Brasil	40.2	39.9	36.1	37.1	42.7	42.6	-0.1
Uruguay	49.0	41.9	31.6	27.3	31.4	33.5	2.1
Colombia	39.4	38.7	37.5	37.2	42.0	43.3	1.3
Chile	64.0	66.1	64.7	65.2	67.2	67.5	0.3
Panamá	46.0	47.2	44.7	45.0	47.8	49.9	2.1
México	57.2	59.0	58.5	54.8	59.7	60.0	0.3
Argentina	23.8	15.8	14.5	18.4	21.5	22.2	0.7
Venezuela	34.4	30.6	29.6	27.1	31.3	32.9	1.6

Fuente: Institutional Investor International.

Al comparar la calificación crediticia de los últimos seis meses, se puede observar que los países de América Latina continúan mejorando la calificación del riesgo país, de los 27 países evaluados en la región 18 han mostrado incremento en

su calificación, siendo explicado por el mayor crecimiento que la región presenta en el 2004 acompañada de un mayor control en su política fiscal.

7.6 COSTA RICA COMO OPCIÓN DE DIVERSIFICACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR.

En el cuanto al tema de la selección del *mercado meta* para la exportación de un producto al exterior, dentro de la formulación de un plan de exportación, una técnica empleada es la formulación de una matriz que considere ciertos factores a evaluar en relación al producto y a los posibles mercados.

Tabla 7.20
Matriz para la selección del país meta

No	FACTORES	Alemania	Bolivia	Canadá	Chile	China	Costa Rica	Estados Unidos	España	Francia	Guatemala	Israel	Italia	Japón	Reino Unido
	A. Económicos														
1	PIB	3	1	3	2	2	1	3	3	3	1	2	2	3	3
2	Volumen de las importaciones	3	1	3	2	2	2	3	3	3	2	2	2	3	3
3	Requerimientos normativos	3	2	3											
4	Barreras arancelarias	2	3	2	3	1	3	3	3	3	3	3	2	3	3
5	TLC	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3
6	Intensidad de la competencia	3	1	2	2	3	1	3	2	2	1	2	2	3	2
7	Apertura económica	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2
	B. Sociales/Afinidad Cultural														
8	Población total	2	2	2	1	3	1	3	2	2	1	1	1	3	2
9	Ingreso per cápita	3	2	3	2	1	1	3	3	3	1	2	3	3	3
10	Idioma	1	3	1	3	1	3	2	3	1	2	1	1	1	1
11	Religión	1	3	2	3	1	3	2	3	1	3	1	1	1	1
12	Estabilidad social y política	3	1	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3
13	Adaptación del producto	1	2	1	3	1	2	1	2	2	2	2	2	2	3
14	Sofisticación del mercado	3	2	2	1	2	2	3	3	3	2	3	3	3	3
	C. Cercanía geográfica														
15	Distancia aproximada	1	2	2	1	1	3	3	1	1	3	1	1	1	1
16	Representación comercial, Consejería	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
17	Infraestructura comunicaciones	3	1	3	2	3	2	3	2	2	1	2	2	2	3
	Total	41	34	41	35	30	35	44	41	37	33	32	32	39	39

Fuente: Elaboración propia.

De manera análoga a la técnica de selección de mercado meta, en nuestro trabajo se construirá una matriz en la cual se analicen tres tipos de factores: A) Económicos, entre los que se considera a la Riqueza representado por el PIB, las importaciones, la normatividad, B) Sociales y Afinidad cultural y C) Factores de Geográficos, que sirven para determinar la cercanía y condiciones naturales de acceso al mercado.

7.7 ANÁLISIS FODA MEXICO – CR

Fortalezas:

- ✓ Relación histórica. La existencia de una larga relación entre los pueblos de México y Costa Rica que data de la época colonial
- ✓ Cultura, idioma, cercanía geográfica. Se comparten muchos aspectos culturales
- ✓ Integración regional: TLC's, acuerdos multilaterales, ambos países se han visto, inmersos en procesos de integración con los países vecinos.

Oportunidades:

- ✓ Potencial integración con infraestructura mejorada. La implementación del Plan Puebla-Panamá, el cual incluye la modernización y desarrollo de la vías de comunicación troncales desde Puebla México hasta Panamá, aquí cabe, mencionar que Michoacán cuenta con una comunicación fácil y no muy lejana .
- ✓ Inversión mexicana en la región. En Costa Rica como en el resto de los países de Centroamérica, están instaladas empresas mexicanas y Michoacanas,

como lo es el caso de Organización Ramírez, que han visto en Costa Rica una opción de expansión para su corporación.

- ✓ Incrementar el comercio intra-regional. A partir de la firma del TLC entre México y Costa Rica el comercio ha crecido en más de un 500% derivado de la eliminación de los aranceles, la cercanía geográfica de ambos países es un incentivo para seguir incrementando el comercio intra-regional.

Debilidades:

- Fallas en relaciones bilaterales y regionales. En ocasiones puede generarse algunas situaciones de tensión entre países de la región, asumiendo alguna posición contraria a la de otro u otros países.
- Prioridad de México es con NAFTA. La gran mayoría de los empresarios mexicanos desconocen las opciones que se tienen derivadas de los tratados comerciales.
- Infraestructura inadecuada. En Costa Rica, suele ocurrir que debido a la temporada de lluvia presente 6 meses de año, afecta los caminos , lo que dificulta en ocasiones el traslado de bienes para su distribución. En cuanto a Puertos el más importante de Costa Rica (P. Limón) se ubica en la costa del Caribe, pero si existen dos puertos en la costa del Pacífico.
- Problemas migratorios y fronterizos. Derivado de lo anterior podría utilizarse otra ruta marítima con escala en un puerto cercano a Costa Rica.
- Fortaleza peso mexicano encarece exportaciones. Los dos países utilizan tipos de cambio diferentes, México lo mantiene bajo un régimen de libre cambio y Costa Rica tiene una política de devaluación de su moneda, lo que encarece a las productos mexicanos.

Amenazas:

- TLC Centroamérica-EE.UU. La firma de un TLC con los Estados Unidos podría afectar a las oportunidades de los empresarios mexicanos en cuanto a su participación en el mercado de Centroamérica.
- Competencia asiática y latinoamericana. En la región de Centroamérica existe la presencia de inversiones europeas y cada vez es mayor la presencia de productos chinos y asiáticos o de sudamérica.
- Proteccionismo, debido a la globalización y su impacto en los niveles de ocupación y empleo, están alarmando a los productores nacionales a buscar resguardo de los gobiernos para proteger la planta productiva ante las amenazas del exterior.
- Narcotráfico, piratería, comercio desleal. La región adolece de la presencia del narcotráfico el cual incluso ha penetrado en esferas de gobierno, los países también tienen prácticas de comercio informal y piratería de productos o bien el empleo de medidas no arancelarias.

Existen algunas similitudes entre Costa Rica y el Estado de Michoacán, tales como contar con una extensión territorial muy parecida, al igual que el número de habitantes, ambos también tienen entre sus principales actividades las del sector agropecuario, si estar latamente industrializados.

Las condiciones de socioeconómicas son similares también, si bien en México el ingreso per capita es superior a de Costa Rica este viene mejorando su índice de desarrollo humano.

En cuanto a infraestructura, Michoacán superaría a Costa Rica, por el número de caminos pavimentados y por contar con el puerto de Lázaro Cárdenas que apunta para ser el más importante del pacífico y del cual podrían existir puntos nodales con alguno de los puertos costarricenses.

Tabla 7.21 Factores de comparación entre Costa Rica y Michoacán (año 2000)		
Factores	Costa Rica	Michoacán
Extensión territorial	51,100 km ²	59 mil 864 Km ²
Poblacion total (2000)	3,890,883	3,985,667
División política	7 provincias	113 municipios
Comercio exterior		
Exportaciones (mill dls)	5.849,7	
Importaciones	6.388,5	
Infraestructura		
Carreteras pavimentadas	5,608 kms	13,348 kms
Vías ferreas	950 kms	1,036 Kms
Puertos	Pacífico: Puntarenas, Punta Morales, Golfito y Quepos	Pacífico: Lázaro Cárdenas
	Caribe: Puerto Limón y Moín	
Aeropuertos	A. Internacional Juan Santamaría, (Alajuela):	A. Internacional José Ma. Morelos (A. Obregón)
	Aeropuerto Tobías Bolaños (San José)	Areropuerto Cd. Lázaro Cárdenas
	Aeropuerto Internacional Tomás Guardia, (Liberia)	Aeropuerto de Uruapan
Sociales		
Celebración Independencia	15 de septiembre	15 de septiembre
Religión	95% Católico	96% Católico
Alfabetización	94.80%	86.0%
Ambientales		
Clima	2 Est. (Seca/Lluviosa)	Diverso
Temperatura	Entre 14°C y 32°C	Entre 11°C y 29°C
Productos		
Principales productos agrícolas	Café, plátanos, azúcar, maíz, arroz, judías, patatas, carne, madera	Aguacate, Fresa, Zarzamora, Guayaba
Principales subsectores industrias	Agroalimentarias, textiles y ropa, construcción materiales, abonos, productos plásticos	Acero, Agroindustriales, artesanías, plasticos, Muebles
Economía		
Inflación (2000)	11%	
PIB per capita (2000)	3,875 dls	-
Jornada laboral	8 hrs.	8 hrs.
Fuente: Elaboración propia		

CAPÍTULO VIII

PROPUESTA EXPORTADORA DE MICHOCÁN EN SECTORES ESPECÍFICOS AL MERCADO COSTARRICENSE

En este capítulo, se realiza una investigación para la selección de nichos mercado para sectores específicos en relación a mercancía producidas en el estado de Michoacán destinadas al mercado costarricense, a partir primeramente del análisis de las necesidades detectadas por las consejerías comerciales del Banco Nacional de Comercio exterior (BANCOMEXT) en el mundo en los años 2000 y 2006. Posteriormente se analizan para el caso particular de Costa Rica en el año 2006. Aunado a la revisión estas oportunidades de nichos de mercado, se analizan también las demandas expresas (pedimentos reales) recibidas por el propio Bancomext de importadores Costarricenses durante todo el año de 2005.

El otro elemento importante del análisis, es la parte de la oferta constituida por las industrias establecidas en la entidad, para ello recurrimos a el Instituto Nacional de Estadística Geografía Informática (INEGI), así como a los organismos y Cámaras empresariales más representativos de la entidad, para conocer n poco más la estructura de la industria del estado.

La determinación de una cartera de productos con potencial exportador de mercancías michoacanas, en el mercado de Costa Rica, está determinado por las necesidades reales y la existencia de productores locales con capacidad para satisfacer a esos nichos de mercado, así como la inexistencia o poca participación de competidores costarricenses en esos sectores específicos seleccionados.

8.1. ANÁLISIS DE LOS NICHOS DE MERCADO Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL

Permanentemente Bancomext realiza una investigación de mercados por conducto de las consejerías comerciales en todo el mundo, las oportunidades detectadas, se difunden por medio de la revista *Negocios Internacionales* y en el portal de Exportanet en su sitio de Internet, con el fin de que los productores o comercializadores mexicanos las atiendan.

El procesamiento de la información de los nichos de mercado, se hizo revisando y analizando un conjunto de 29 países y ciudades y 357 nichos con el fin de sintetizar por grandes mercados. Cabe mencionar que de los 19 grupos de nichos de obtenidos del portal de exportanet de bancomext, se identificaron por secciones comerciales y capítulo, debido a que no guardan un orden lógico por sección y capítulo comercial, lo cual sería mucho más fácil en la posterior identificación de la fracción arancelaria a la que pertenecen dichas oportunidades⁸. A continuación se presentan los resultados obtenidos.

⁸ Incluso se encuentran juntas en un mismo grupo, oportunidades de las secciones VII y XII.

8.1.1 OPORTUNIDADES PARA PRODUCTOS MEXICANOS 2000

La información recabada por Bancomext sobre los nichos de mercado para el año 2000 en el mundo, incluyó a total de los 13 sectores o grupos de productos con 189 diferentes nichos de mercado registrados y a 32 mercados.

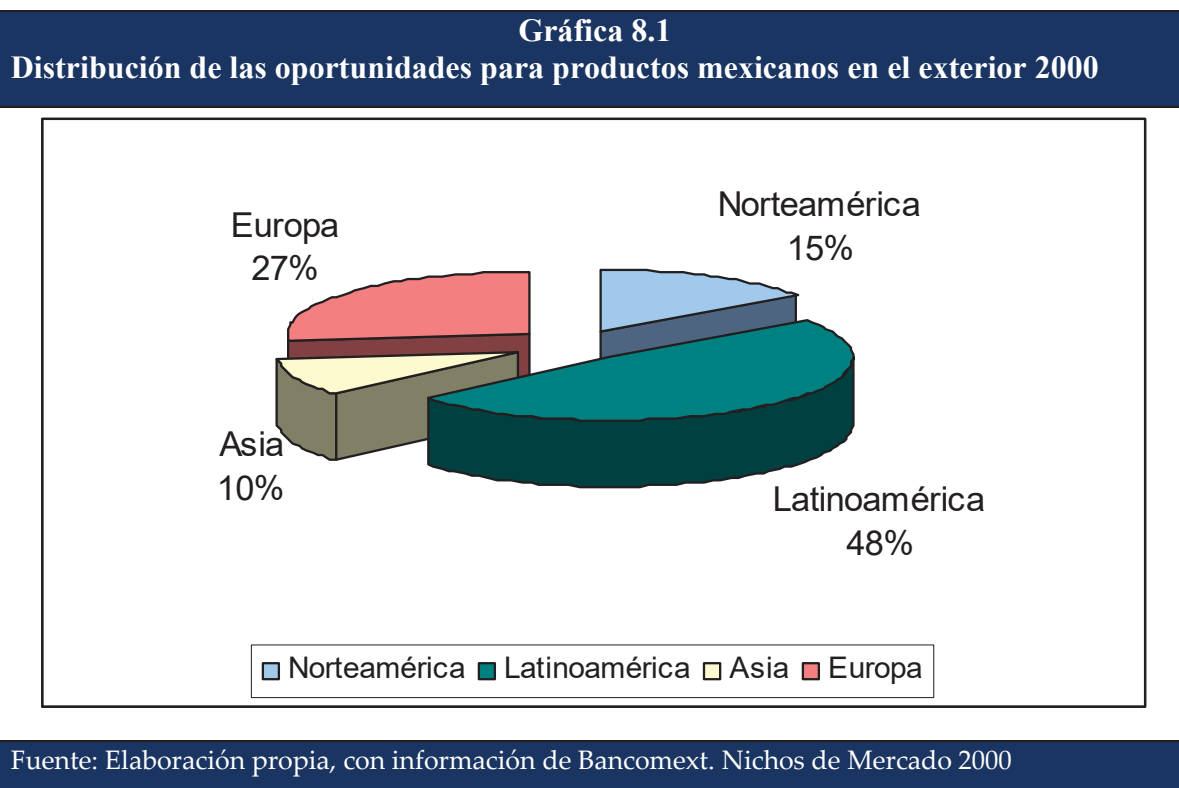
Los países incluidos en cada mercado son: *Norteamérica*: Canadá y Estados Unidos; *Asia*: Corea del Sur, Hong Kong, Japón, Malasia, Singapur y Taiwán; *Europa*: Alemania, España, Francia, Holanda, Bélgica, Suecia, Dinamarca, Noruega, Finlandia, Italia y Reino Unido y *Latinoamérica*: Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Honduras, Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela.

Tabla 8.1 Bancomext. Oportunidades en el mercado regional para el año 2000										
Sector / Mercado Regional	Norteamérica		Latinoamérica		Asia		Europa		TOTAL	
		%		%		%		%		%
1. Alimentos (Frescos, procesados y pesqueros)	77	26.4	155	16.4	90	47.9	168	32.4	490	25.2
2. Automotriz, autopartes y otros vehículos	30	10.3	102	10.8	16	8.5	18	3.5	166	8.5
3. Cuero y Calzado	19	6.5	79	8.4	11	5.9	25	4.8	134	6.9
4. Eléctrico 11/	24	8.2	66	7.0	2	1.1	18	3.5	110	5.7
5. Imprenta e Industria Editorial	5	1.7	21	2.2	0	0.0	1	0.2	27	1.4
6. Materiales para construcción	16	5.5	53	5.6	18	9.6	34	6.6	121	6.2
7. Metalmecánica	24	8.2	102	10.8	1	0.5	13	2.5	140	7.2
8. Minero-Metalúrgico	8	2.7	15	1.6	4	2.1	3	0.6	30	1.5
9. Muebles	12	4.1	30	3.2	9	4.8	46	8.9	97	5.0
10. Otras Manufacturas	2	0.7	13	1.4	0	0.0	0	0.0	15	0.8
11. Químico y Farmacéutico	21	7.2	137	14.5	18	9.6	33	6.4	209	10.8
12. Regalos	18	6.2	55	5.8	14	7.4	73	14.1	160	8.2
13. Textil y Confección	36	12.3	117	12.4	5	2.7	87	16.8	245	12.6
Total	292	100	945	100	188	100	519	100	1,944	100

Fuente: Elaboración propia, con información de Bancomext. Nichos de Mercado 2000.

Como se puede apreciar en tabla 4.1 se presentaron un total de 1,944 nichos de mercado en los 32 países y 13 sectores analizados. El sector que concentró a la mayor cantidad de oportunidades tanto en cada uno de los mercados regionales, y por consiguiente en el total fue el de los *Alimentos*, que incluye a los alimentos en fresco, los procesados y a los pesqueros.

Por otra parte, existen sectores como el editorial, otras manufacturas, y metal-mecánica que para los mercados de *Europa* y *Asia* prácticamente no existen oportunidades de negocio. Y otros sectores como el automotriz, el químico farmacéutico y Textil, con oportunidades, pero que en el estado de Michoacán tienen poca presencia.



En la gráfica anterior, se muestra que del total de la distribución de las oportunidades en los grandes mercados regionales del mundo, el mercado de Latinoamérica concentra el 48% de los nichos de mercado para los productos mexicanos, seguido por Europa, Norteamérica y Asia con el 27%, 15% y 10% respectivamente. La interpretación de ello es que México mantiene una cierta influencia en los mercados de la región sobre todo en el área de Centroamérica, y por otra parte que en mercados más sofisticados como el Norteamericano, Europeo y Asiático la demanda de productos manufacturados e industriales hechos en México no es tan elevada debido los niveles de competitividad y calidad en la producción.

Tabla 8.2 Nichos de mercado en Costa Rica en el año 2000	
Sector	Nichos
1. Alimentos	
1.1 Alimentos Frescos 1/	2
1.2 Alimentos procesados y bebidas	5
1.3 Pesquero y Acuícolas	1
2. Automotriz, autopartes y otros vehículos	6
3. Cuero y Calzado	6
4. Electrónico 11/	3
5. Imprenta e Industria Editorial	1
6. Materiales para construcción	4
7. Metalmecánica	5
8. Minero-Metalúrgico	0
9. Muebles	5
10. Otras Manufacturas	0
11. Químico y Farmacéutico	11
12. Regalos	4
13. Textil y Confección	9
Total	62

Fuente: Elaboración propia, con información de Bancomext.
 Nichos de Mercado 2000.

De los trece sectores incluidos en el documento de oportunidades del año 2000, Costa Rica presentó un total de 68 nichos de mercado de los en los cuales se

pueden hacer negocios, a continuación se resumen mencionando aquellos nichos presentes en Costa Rica:

1. Alimentos: Frutas, Hortalizas y legumbres, Alimentos estilo Mexicano, Bebidas alcohólicas (tequila, mezcal, y vino de mesa), Bebidas no alcohólicas, Cacao y sus preparaciones (incluye chocolate), Conservas de frutas y hortalizas, Atún y dorado
2. Automotriz, autopartes y otros vehículos: Automóviles y camiones, Equipo transporte y sus partes, Motores y sus partes, Partes y accesorios-otros, Sistemas de frenos y partes, Sistemas de suspensión y partes
3. Cuero y Calzado: Artículos de piel y marroquinería, Calzado industrial, Calzado piel caballero para niño, Calzado piel dama para niña, Partes y componentes para calzado.
4. Electrónico: Componentes-resistencias, chips, etc., Equipo de telecomunicaciones, Teléfonos celulares.
5. Imprenta e Industria editorial: Libros.
6. Materiales para construcción, Artículos sanitarios, Azulejos, losetas y piedras, Cemento, cal, yeso y cantera, Vidrio y productos del vidrio.
7. Metalmecánica: Calderas industriales, Chapas , candados y llaves, Estructuras metálicas p/construcción, Fabricación laminados acero y productos de hojalata, Fabricación tubos y postes de acero, Quemadores y calentadores, Tubería de cobre y sus partes, Utencilios y herramientas de mano, Válvulas metálicas, Máquinas oficina y cálculo, Máquinas procesamiento informático y Electrodomésticos.
8. Minero-metalúrgico: No existen.
9. Muebles: Insumos, partes y piezas para su fabricación, Muebles de fierro forjado, Muebles de madera, Muebles estilo mexicano y Muebles tubulares
10. Otras manufacturas: No existen.
11. Químico y farmacéutico: Colorantes y pigmentos, Envases/piezas plástico soplado, Farmacéuticos (genéricos), Fertilizantes, Impermeabilizantes y adhesivos

Insecticidas y plaguicidas, Jabón y detergente, Llantas y cámaras, Piezas moldeadas y empaques, Químicos orgánicos e inorgánicos y Resinas sintéticas

12. Regalos: Artesanía mexicana de otros materiales (velas y sombreros), Artículos de pewter, Artículos de vidrio para servicio de mesa y Joyería de plata.

13. Textil y Confección: Hilos y telas fibras naturales, Hilos y telas fibras sintéticas, Ropa casual caballero/niño; Ropa casual dama/niña, Ropa de vestir dama, Ropa deportiva, Ropa especial de trabajo, Ropa vestir caballero y Textiles para el hogar

Como se puede apreciar, en el año 2000 se detectaron 62 oportunidades de nichos de mercado presentes en Costa Rica, lo que representa que este país está presente en el 32.8% del total de las oportunidades detectadas en el mundo. Sin embargo, lo anterior no significa que en todos los nichos existan empresas establecidas en el Estado de Michoacán que puedan atender estas oportunidades, como por ejemplo en los casos del sector automotriz, electrónico, minero o editorial, donde es prácticamente nula la participación, o bien por el hecho de que sean empresas micro o pequeñas con volúmenes de producción insuficientes o aún no cuenten experiencia, calidad y precio para incursionar en el mercado internacional.

8.1.2 OPORTUNIDADES PARA PRODUCTOS MEXICANOS 2006.

La información disponible de Bancomext de nicho de mercado para el año 2006 para su análisis en este trabajo, incluyó a total de los 16 grupos de productos 21 mercados y 357 diferentes nichos de mercado que se registraron.

Tabla 8.2
Oportunidades en el mercado Norteamericano y asiático

SECCIÓN / PAÍS	NORTEAMERICA	1 CANADA	2 ESTADOS UNIDOS	ASIA	3 BEIJING	4 COREA DEL SUR	5 HONG KONG	6 JAPON	SHANGHAI	7 SINGAPUR	8 TAIWAN
Alimentos											
I Pesquero y acuícolas	34	15	19	54	7	6	17	12	0	5	7
II Floricultura	6	3	3	2	0	0	0	2	0	0	0
II Alimentos Frescos	46	21	25	59	3	1	19	17	2	12	5
III Alimentos procesados	65	28	37	175	29	20	33	32	17	30	14
VI Químico y Farmacéutico	15	3	12	23	4	0	9	3	2	2	3
XI Textil y Confección	49	24	25	10	4	0	0	4	2	0	0
XII Calzado y VII Cuero	21	9	12	14	0	0	5	5	3	0	1
XII Materiales para construcción	63	30	33	57	15	1	11	8	10	7	5
XV, XVI Metalmecánica	28	11	17	3	1	0	1	1	0	0	0
XV Artículos de Ferretería	26	9	17	2	1	0	0	0	1	0	0
XVI Eléctrico	28	13	15	15	0	5	1	0	1	8	0
XVI Electrónico	37	17	20	4	0	0	0	1	0	3	0
XVII Automotriz, autopartes y otros vehículos	65	25	40	70	0	5	35	1	2	24	3
XX Muebles	34	16	18	5	0	0	0	1	3	1	0
Regalos	16	8	8	14	1	1	2	5	1	1	3
Software	3	1	2	2	0	0	0	0	0	2	0
	536	233	303	509	65	39	133	92	44	95	41

Fuente: Elaboración propia, con datos de Bancomext. Nichos de mercado 2006.

Lo que se puede observar en la tabla de arriba, es que en ambos mercados regionales se destaca la demanda de alimentos en general, automotriz, y de construcción. Prácticamente son nulos los requerimientos de software, ferretería, floricultura y electrónica, debido a que esas necesidades son atendidas por sus propias industria o bien otros mercados.

Tabla 8.4
Oportunidades en el mercado europeo

SECCIÓN / PAÍS	EUROPA	9 ALEMANIA	10 ESPAÑA	11 FRANCIA	12 HOLANDA	13 ITALIA	14 REINO UNIDO
Alimentos							
I Pesquero y acuícolas	29	6	10	5	2	6	0
II Floricultura	10	3	1	2	3	0	1
II Alimentos Frescos	82	18	9	16	15	10	14
III Alimentos procesados	114	28	16	20	20	11	19
VI Químico y Farmacéutico	23	6	4	3	5	2	3
XI Textil y Confección	48	13	9	10	11	1	4
XII Calzado y VII Cuero	16	5	3	4	2	2	0
XII Materiales para construcción	42	12	10	7	6	3	4
XV, XVI Metalmecánica	11	7	2	0	0	0	2
XV Artículos de Ferretería	8	4	1	0	2	0	1
XVI Eléctrico	17	8	3	1	0	0	5
XVI Electrónico	18	9	3	3	2	0	1
XVII Automotriz, autopartes y otros vehículos	52	25	4	3	6	0	14
XX Muebles	43	8	10	8	13	3	1
Regalos	28	2	3	7	6	5	5
Software	4	0	1	0	2	0	1
	545	154	89	89	95	43	75

Fuente: Elaboración propia, con datos de Bancomext. Nichos de mercado 2006.

Europa presenta un comportamiento similar al de los mercados Norteamericano y Asiático, es decir, que demandan mayormente productos alimenticios tanto frescos como procesados y en menor medida productos del sector automotriz, textil, construcción y muebles.

Por su parte la región de Latinoamérica, mantienen una demanda más uniforme para los productos mexicanos, y se logran identificar más oportunidades para la inversión y generación de negocios para las pequeñas, medianas y grandes empresas en áreas de las industrias de alimentos procesados, materiales para

construcción, químico-farmacéutica, textil y confección, metalmecánica, eléctrica-electrónica, muebles y ferretería.

Tabla 8.5 Oportunidades en el mercado Latinoamericano										
SECCIÓN / PAÍS	LATINOAMERICA	15 COSTA RICA	16 GUATEMALA	17 ARGENTINA	18 BRASIL	19 COLOMBIA	20 CHILE	21 VENEZUELA		TOTAL
Alimentos										
I Pesquero y acuícolas	44	0	11	5	2	0	21	5		161
II Floricultura	4	0	1	1	0	0	2	0		15
II Alimentos Frescos	51	5	7	10	7	4	13	5		144
III Alimentos procesados	159	17	26	27	15	11	37	26		310
VI Químico y Farmacéutico	85	6	11	12	8	7	13	28		16
XI Textil y Confección	97	7	18	8	7	13	28	16		176
XII Calzado y VII Cuero	36	2	7	2	2	6	12	5		65
XII Materiales para construcción	154	21	29	16	8	21	36	23		246
XV, XVI Metalmecánica	63	5	10	5	3	12	15	13		96
XV Artículos de Ferretería	92	17	13	13	2	14	18	15		127
XVI Eléctrico	111	16	18	18	6	17	18	18		163
XVI Electrónico	121	13	13	26	2	21	25	21		173
XVII Automotriz, autopartes y otros vehículos	223	33	28	31	21	35	43	32		338
XX Muebles	68	10	10	12	2	2	19	13		123
Regalos	35	7	3	7	6	3	6	3		69
Software	7	1	2	1	0	0	2	1		13
	1350	160	207	194	91	166	308	224		2235

Fuente: Elaboración propia, con datos de Bancomext. Nichos de mercado 2006.

Del total de los 16 grupos de productos 21 mercados que se registraron, se puede apreciar que la gran región de Latinoamérica es el área donde se encontró la mayor cantidad de oportunidades comerciales par productos mexicanos, sin embargo es muy preciso destacar que el análisis solo considero a los países como tales, ya que en el caso de Norteamérica la información disponible consideraba

ocho ciudades de Estados Unidos y tres de Canadá, y de China (Beijing, Hong Kong y Shanghai).



Las secciones más importantes en cuanto a oportunidades de exportación, son la de alimentos procesados, seguida de la automotriz, materiales para construcción, alimentos frescos y textil y confección, seguidos de otras secciones que incluyen bienes manufacturados, industria eléctrica-electrónica, química y textil entre otras.

Como ya se mencionó anteriormente en el marco de referencia, México esta inmerso en un proceso de globalización, en el cual se ha dado una división internacional del trabajo entre las diversas regiones, el país no está completamente industrializado ni produce mercancías de alto contenido de valor como sucede en otras economías más desarrolladas y las llamadas de reciente industrialización.

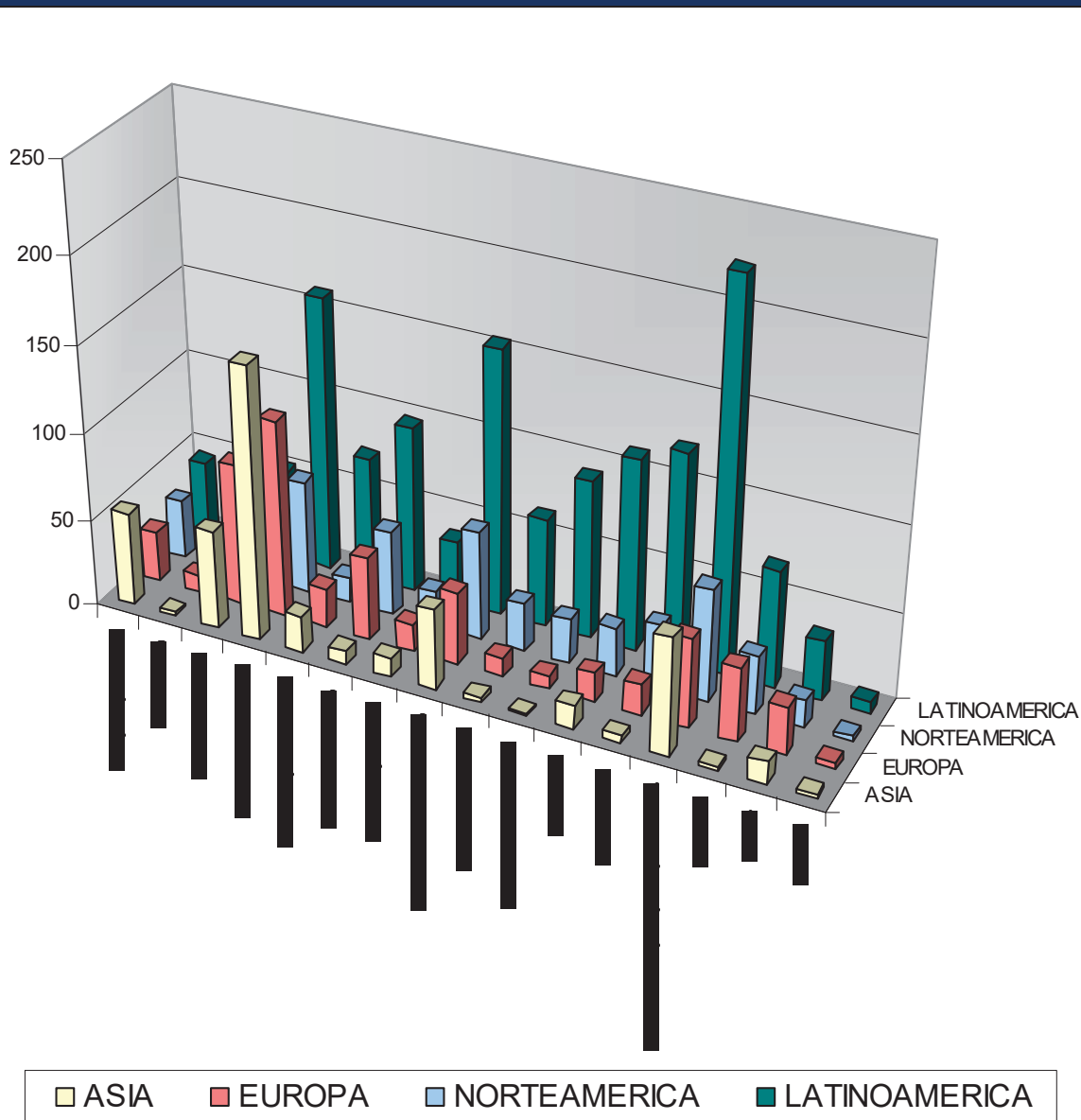
La demanda del exterior a México se centra más bien en la producción y comercialización de alimentos, el consumo de alimentos la actualidad obedece a dos grandes tendencias:

- 1) Alimentos procesados, con los cambios de los estilos de vida de la sociedad moderna, la demanda de alimentos que se requieren en otras regiones del mundo, es de aquellos productos que permitan un mayor tiempo de almacenamiento previo a al consumo.
- 2) Alimentos en fresco, ello parece que obedece directamente a la falta de capacidad de procesarlos en el propio país, así como para adaptarlos (tropicalizarlos) a los mercados externos. Finalmente un argumento nuevo es el que están ligados a la moda del consumo de “productos orgánicos” .

La segunda sección más importante en cuanto a la demanda de productos hechos en México, -pero a la vez resulta evidentemente obvia- es la relativa a la industria automotriz y de autopartes, nuevamente debido a la internacionalización del capital productivo las grandes compañías trasnacionales y multinacionales establecieron sus filiales en México con el fin de atender los mercados regionales a menores costos por la vía de la producción de ciertos modelos de automóviles en cada diferente planta, y con su posterior exportación a otros mercados.

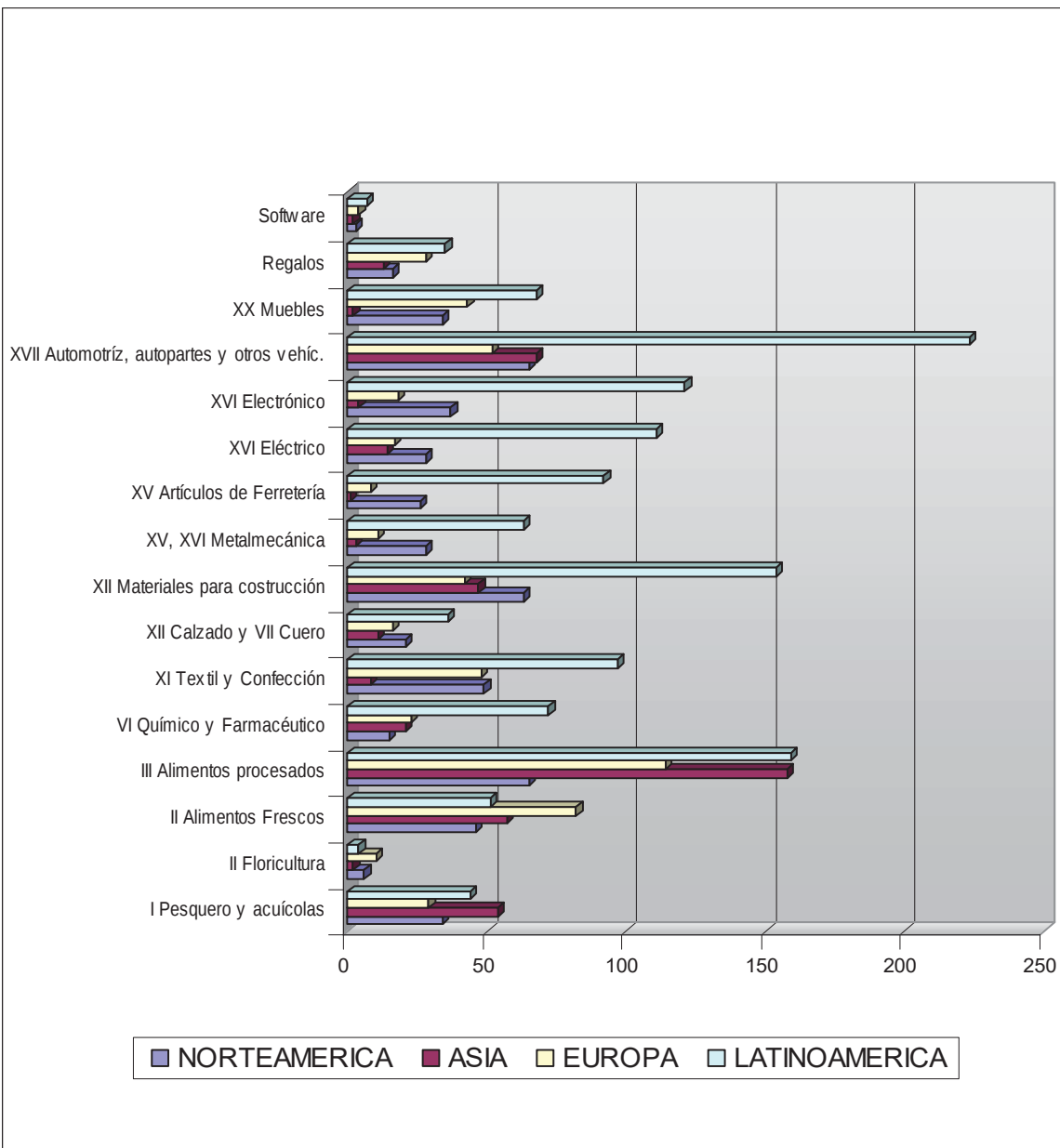
Con el sector de la construcción al, menos en el caso de Michoacán esta muy ligada a la producción de acero y sus derivados como lo es la varilla o perfiles y a nivel nacional a industrias como la del cemento, ambas dominadas por grandes los consorcios industriales del país.

Gráfica 8.3
Bancomext. Oportunidades en el mercado internacional
para productos mexicanos 2006



Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext

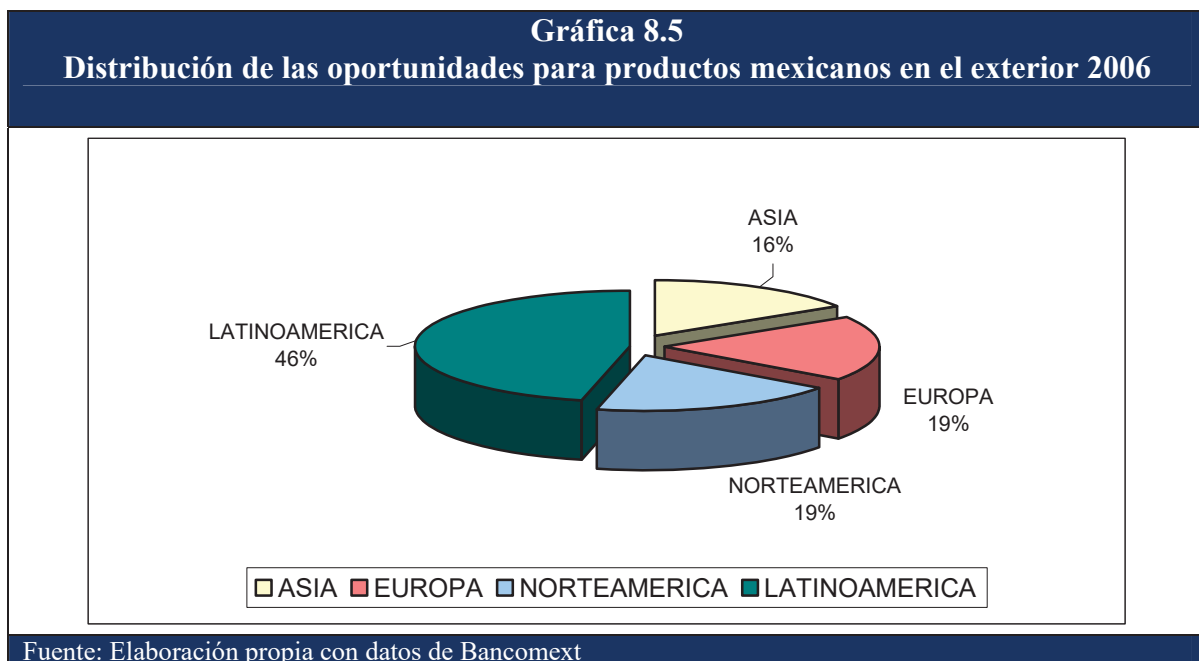
Gráfica 8.4
Oportunidades en el mercado internacional para productos mexicanos 2006



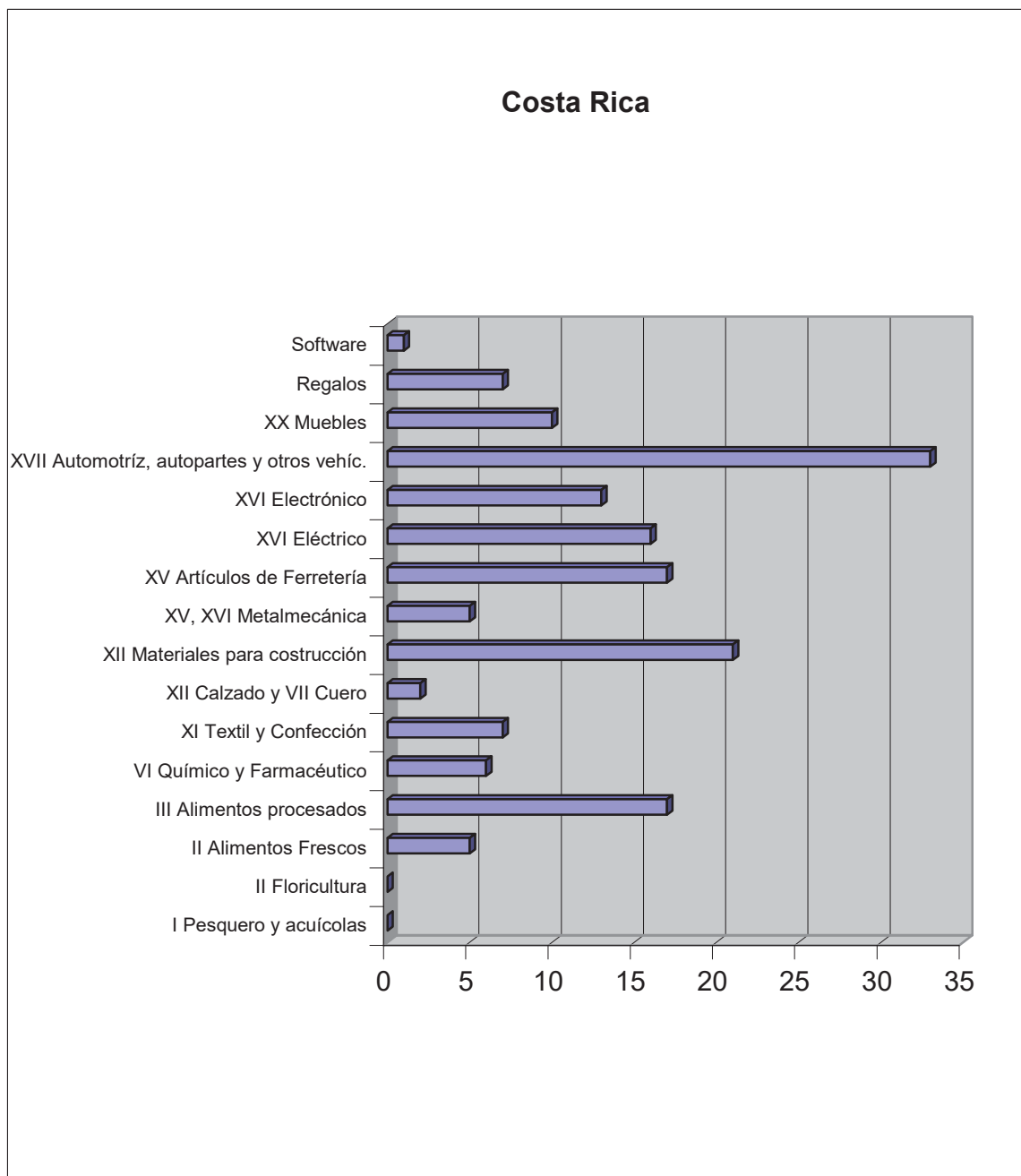
Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext. Exportanet, enero de 2006

Del resto de secciones comerciales, las oportunidades son más diversas pero también en menores cantidades de demanda, debido a la falta de competitividad (precio) o calidad de sus productos, como sucede en las industrias textil, del calzado, electrónica, química y farmacéutica, principalmente porque se compite con compañías de calidad mundial o bien con acciones de comercio desleal y dumping.

En las gráficas de las páginas siguientes se pueden observar como queda la distribución de demandas por grandes mercados regionales.



Gráfica 8.6
Distribución de las oportunidades para productos mexicanos en el exterior 2006



Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext Exportanet, enero de 2006

Bancomext, detectó para el 2006 un total de 2,883 nichos de mercado para productos mexicanos en 21 países⁹. Concentrando esas oportunidades en grandes mercados regionales, se puede observar que el que mayor oportunidades de negocios ofrece es el de Latinoamérica¹⁰ con el 46% del total, seguido del mercado Norteamericano y Europa con 16% respectivamente y finalmente la región de Asia con el 16%.

En la gráfica 8.6, se muestra la distribución de las oportunidades de negocio en el mercado de Costa Rica, lo que permite acotar el nuestro estudio al caso particular.

Para el año 2006, Bancomext, registró dieciséis sectores incluidos (tres más que en el año 2000), con 357 nichos de mercado, de los cuales el mercado de Costa Rica contó con 162 registros de oportunidades en los que los productores o comercializados mexicanos pueden hacer negocios. A continuación se relacionan los nichos presentes en Costa Rica por sector.

1. Pesqueros y acuícolas: No existen nichos.
2. Floricultura: No existen nichos.
3. Alimentos frescos: Aguacate, Champiñones, Garbanzo, Nuez y Uva.
4. Alimentos procesados: Aceite vegetal, Alimentos estilo mexicano, Alimentos Precocidos (congelados), Artículos de confitería sin cacao, Bebidas no alcohólicas, Botanas, Cereales y preparaciones, Cerveza, Chiles en conserva, Condimentos Alimenticios, Conservas alimenticias, Frutas procesadas, Galletas, Pastas

⁹ Si bien este grupo de 21 países no son la totalidad de los socios comerciales con los que México ha firmado tratados y acuerdos comerciales, también es cierto que con la mayoría de ellos sigue existiendo muy poca actividad comercial y por ello no resultan significativas sus demandas.

¹⁰ En esta región incluimos a Centroamérica y Sudamérica, por las características propias de los países que la integran.

Alimenticias, Productos de panadería y pastelería, Saborizantes artificiales y Salsas.

5. Químico, farmacéutico y plástico: Equipo médico, Jabones y detergentes, Manufacturas de plástico y caucho, Medicamentos, Preparaciones capilares y Preparaciones para higiene bucal.

6. Textil y confección: Hilos y telas fibras sintéticas, Mezclilla, Ropa casual caballero/niño, Ropa casual dama/niña, Ropa de marca, Ropa de mezclilla dama/caballero/ niño/a y Textiles para el hogar.

7. Calzado y Cuero: Calzado Industrial y Partes y componentes p/calzado.

8. Materiales para construcción: Accesorios para baño, Aditivos para concreto, Aglomerados, Alambrón, Artículos para baño de plástico inyectado, Estructuras metálicas construcción, Fontanería en general, Fregaderos, Impermeabilizantes y adhesivos, Lámina acanalada, Lámina y varillas de acero, Materiales para construcción en general, Muebles para baño, Páneles y pisos prefabricados Perfiles de acero, Pinturas, barnices y lacas, Pisos y recubrimientos cerámicos, Prefabricados, Tablaroca, Válvulas de hierro y acero y Vidrio y sus productos.

9. Metalmecánico: Bombas para líquidos, Estructuras metálicas construcción, Fabricación tubos y postes de acero, Válvulas de hierro y acero y Válvulas metálicas.

10. Artículos de ferretería: Alicates, Asadones y picos, Brocas, Brochas y rodillos, Candados y cerraduras, Destornilladores, Herramientas de mano, Lijas y Abrasivos, Limas y escofinas, Limas y escofinas, Mangueras, Martillos y mazos, Palas, Serruchos, Taladros, Tijeras, Tornillos y Tuercas.

11. Eléctrico: Bobinas, Cables, Capacitares, Conectores, Electrodomésticos (Enseres mayores), Electrodomésticos (Enseres menores), Fusibles, Generadores, Herrajes, Interruptores, Material para iluminación, Material y accesorios eléctricos, Motores, Resistores, Torres, Transformadores y Turbinas.

12. Electrónico: Cables, Equipo de control, Equipo de telecomunicaciones, Equipos de Audio, Equipos de Telefonía, Fuentes de poder, Fusibles, Interruptores, Maquinaria y herramientas eléctricas, Material y accesorios electrónicos, No breaks, Televisores y Transformadores.

13. Automotriz, autopartes y otros vehículos: Acumuladores, Amortiguadores, Autobuses urbanos y foráneos, Automóviles y camiones, Bujías, Cableado automotriz, Caja de cojinete con rodamiento, Cajas de velocidad mecánicas, Cristales para automóvil, Ejes, Embolos para motor, Embragues, Equipo transporte y sus partes, Filtros de aceite, Filtros de aire, Frenos de disco, Frenos hidráulicos de tambor y sus partes, Limpiaparabrisas, Llantas para bicicleta, Partes de dirección, Partes de frenos, Partes de hule, Partes de motor, Partes de plástico, Partes de suspensión, Partes de transmisión, Partes eléctricas e iluminación, Partes y accesorios, Radiadores, Sistemas de frenos y partes, Sistemas de suspensión y partes y Sistemas de transmisión y partes.

14. Muebles: Muebles de hierro forjado, Muebles de melanina ponderosa, Muebles de Oficina, Muebles de plástico y jardín, Muebles estilo mexicano, Muebles listos para ensamblar RTA, Muebles minimalistas y contemporáneo, Muebles tubulares, Sillones y Sofás

15. Regalos: Alfarería y cerámica, Artículos de hierro forjado, Artículos de pewter, Artículos de vidrio, Joyería de plata, Lámparas y Velas.

16. Software: Aplicaciones de usuario final

Al igual que las oportunidades de mercado del año 2000, para el año 2006 no existe una presencia en todos los sectores por parte de productores establecidos en Michoacán o la capacidad para satisfacer determinados nichos. Tampoco existen demanda de productos en sectores como el pesquero-acuícola y fruticultura.

En Michoacán no existe presencia (o es muy poca), ni están altamente desarrollados sectores industriales en como el automotriz, la farmacéutica o el textil y confección a diferencia de otras entidades federativas como Estado de México, Querétaro, Aguascalientes y Nuevo León, o bien en la de la industria del cuero y calzado como el caso de Guanajuato que se distingue como el principal productor del país y donde se han venido integrando cadenas productivas y distritos industriales en torno a estos sectores como en son los casos de las ciudades de León y San Francisco del Rincón.

8.1.3 DEMANDAS EXPRESAS DE MERCANCÍAS PARA MÉXICO DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES EN EL 2005.

Con el fin de detectar las demandas reales de productos mexicanos, por parte de los todos los países incluyendo aquellos con los cuales no se tienen tratados comerciales, se revisaron en exportanet.com país por país el número de solicitudes recibidas a lo largo de todo el año 2005, lo anterior es con el fin de identificar a los países que más solicitan productos mexicanos.

Los países nuevamente fueron agrupados para su análisis, por áreas geográficas, que corresponden con algunos de los principales mercados, y que también guardan ciertos rasgos socioeconómicos y similitudes culturales, debido precisamente a la cercanía geográfica.

Tabla 8.7						
Clasificación y número de demanda del exterior de productos mexicanos						
Recibidas durante 2000						
No	País	Cantidad		No	País	Cantidad
	NORTEAMERICA	804			MEDIO ORIENTE	10
1	CANADA	235		31	ARABIA SAUDITA	2
2	ESTADOS UNIDOS	569		32	EMIRATOS ARABES U.	1
	CENTROAMERICA	335		33	IRAN	7
3	COSTA RICA	146			ASIA	619
4	EL SALVADOR	7		34	COREA DEL SUR	133
5	GUATEMALA	150		35	CHIPRE	6
6	HONDURAS	18		36	CHINA	3
7	NICARAGUA	7		37	FILIPINAS	1
8	PANAMA	7		38	HONG KONG	91
	CARIBE	6		39	INDIA	6
9	BARBADOS	2		40	JAPON	240
10	PUERTO RICO	4		41	MALASIA	7
	SUDAMERICA	352		42	PAKISTAN	1
11	ARGENTINA	23		43	SINGAPUR	40
12	BRASIL	103		44	TAILANDIA	4
13	COLOMBIA	106		45	TAIWAN	85
14	CHILE	35		46	TUQUIA	2
15	PERU	34			OCEANIA	10
16	URUGUAY	13		46	AUSTRALIA	7
17	VENEZUELA	38		47	NUEVA ZELANDA	3
	EUROPA	504			AFRICA	10
18	ALEMANIA	14		48	BENIN	2
19	BELGICA	1		49	CAMERUN	6
20	ESPAÑA	237		50	SUDAFRICA	2
21	ESTONIA	1				
22	FEDERACION RUSA	7			Total	2,650
23	FRANCIA	81				
24	ITALIA	63				
25	ISLANDIA	1				
26	POLONIA	3				
27	PORTUGAL	1				
28	REINO UNIDO	93				
29	RUMANIA	1				
30	SUIZA	1				

Fuente: Elaboración propia, con información de exportanet de Bancomext.

El mercado que presentó la mayor cantidad de demanda de productos de mexicanos fue la norteamericana, ello es fácilmente comprensible porque en ella se incluye a su principal socio comercial y a la cercanía de dicho mercado, en ello

además se destaca que aparte de ser países vecinos que se comparten la frontera más transitada del mundo, se cuenta con comunicación terrestre que cruza en diversos puntos la frontera y una muy importante comunidad de origen mexicano que radica en diversas ciudades de los Estados Unidos, ello es doblemente significativo si se considera que la comunidad latina paso a ser ya primera mayoría de población siendo grupo minoría en el estado de California.

El segundo gran grupo de países en cuanto a captación de demandas de productos mexicanos es el asiático, en el se destacan dos países Japón y Corea del sur, ambos caracterizados por ser importadores de materias primas y productos vegetales y frutas en fresco.

En cuanto al grupo de 13 países de Europa, el que más se destaca en España, que por si solo concentró el 47% del total de demandas de productos mexicanos durante el 2005 y que un país con el cual se comparte el mismo idioma y tradiciones culturales.

Sumando las regiones de Centroamérica y Sudamérica, como países con similitudes culturales y económicas, ambas integrarían la segunda mayor fuente de demanda de productos mexicanos, esto lo podríamos atribuir también a la cercanía geográfica, como a que se comparten aspectos como el idioma, la religión y las tradiciones culturales.

Finalmente, los países que pertenecen a las regiones de Medio Oriente, Africa y Oceanía, registraron la menor cantidad de solicitudes de productos mexicanos durante 2005, con solo 10 solicitudes registradas en cada región, lo que

nos lleva a la conclusión que la lejanía con estos países como los aspectos socioculturales limitan el intercambio comercial.

El resumen de la cantidad de demandas de productos mexicanos y el porcentaje que representan del total por regiones geográficas, se presenta en la siguiente tabla.

Tabla 8.9 Clasificación y número de demanda del exterior de productos mexicanos Recibidas durante 2005		
Mercado	Cantidad	%
NORTEAMERICA	804	30.4
ASIA	619	23.4
EUROPA	504	19.0
SUDAMERICA	352	13.3
CENTROAMERICA	335	12.5
MEDIO ORIENTE	10	0.4
OCEANIA	10	0.4
AFRICA	10	0.4
CARIBE	6	0.2
Total	2,650	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de Exportanet. Bancomext.

8.1.4 CLASIFICACIÓN DE DEMANDAS EXPRESAS DE MERCANCÍAS DEL MERCADO COSTARRICENSE DURANTE EL AÑO 2005.

Por lo que respecta a Costa Rica, en cuanto al grupo de países latinoamericanos, es el segundo país que presentó la mayor cantidad de solicitudes, apenas superado por Guatemala, con 146 y 150 solicitudes respectivamente, y haciendo notar que Guatemala tiene frontera con México, y por lo tanto cuentan con vías de comunicación terrestres directas.

Cabe mencionar que ambos países al igual que el resto del área centroamericana reciben una influencia sociocultural de nuestro país, vía medios de comunicación, en particular por medio de canales de televisión que son vistos en estos países, así como por la presencia de empresas que han invertido en los mismos por el orden de los 3,024 millones de dólares, (Costa Rica tiene el 9.6% del total).

Entre algunas de las empresas que se destacan por haber incursionado en el mercado centroamericano están: ADECCO, Aldo Conti, ASPEC, Básculas Revuelta, Calzado Flexi, CEMEX, Cierres Ideal, CONDUMEX, Dulces Anahuac, Farmacias Similares, Hormas el árbol, MASECA, BIMBO, Elektra, Parisina, Zaga, Levaduras Azteca, Men's Factory, Organización Ramírez, Pinturas COMEX, Pollo Brujo, Restaurantes Sushito, Rimbros, Rotoplast, Sigma alimentos, Telmex, TV Azteca, etc.

De los anteriores ejemplos de empresas mexicanas que se han decidido a invertir en Centroamérica se cuenta tanto a las de gran tamaño como Telmex o CEMEX, tanto otras medianas y pequeñas, incluso hasta franquicias de reciente aparición, como son los restaurantes Sushito. De lo anterior, se puede deducir que los países centroamericanos y Costa Rica concretamente representan oportunidades para que empresas mexicanas incursiones con sus productos aprovechando que las condiciones suelen ser más favorables para el proceso de penetración de mercado y posicionamiento de los productos.

A continuación se presenta, el listado de las 146 oportunidades de exportación al mercado de Costa Rica, que representó la demanda expresa de productos mexicanos por parte de los importadores de ese país durante el año 2005.

Tabla 8.10 COSTA RICA DEMANDA DE PRODUCTOS 146 OPORTUNIDADES DE EXPORTACION		
No	Clave Exportanet	Título de la Demanda
1	BC117P003274	SABORES PARA BOTANAS
2	BC117P003286	NYLON PARA FABRICACION DE CALCETINES
3	BC117P003287	MAQUINA PARA FABRICACION DE TELAS DE PUNTO
4	BC117P003288	ALMIDON
5	BC117P003292	RECIPIENTES PLASTICOS ESTERILES PARA USO DE LABORATORIOS
6	BC117P003294	ENVASES DE VIDRIO PARA LABORATORIO
7	BC117P003297	REACTIVOS PARA LABORATORIO
8	BC117P003307	ARTICULOS DE PAPEL
9	BC117P003308	SOMBREROS
10	BC117P003309	ARTICUOS DE CUERO
11	BC117P003310	ARTICULOS DE PLASTICO PARA EL HOGAR
12	BC117P003311	PRODUCTOS VETERINARIOS
13	BC117P003312	LECHE EN POLVO
14	BC117P003314	PAPEL FILTRO PARA BOLSAS DE TE
15	BC117P003315	GUANTES DE LATEX
16	BC117P003323	LECHE EN POLVO
17	BC117P003324	DETERGENTE EN POLVO
18	BC117P003325	ENVASES PLASTICOS DESECHABLES PARA ALIMENTOS
19	BC117P003326	PAPEL BOND
20	BC117P003327	ATAUDES DE MADERA
21	BC117P003328	ATAUDES DE METAL
22	BC117P003329	GELATINA EN LÁMINA
23	BC117P003348	SILLAS APILABLES Y PLEGLABLES
24	BC117P003349	JERSEY NYLON
25	BC117P003350	NYLON
26	BC117P003351	TELA DE PUNTO ESTAMPADA
27	BC117P003352	AGUJAS HIPODERMICAS
28	BC117P003354	MEDICAMENTOS GENERICOS
29	BC117P003355	MEDICAMENTOS DE MARCA
30	BC117P003356	NATURALES PARA LA SALUD
31	BC117P003357	QUIMICOS
32	BC117P003359	DERMOCOSMETICOS
33	BC117P003360	BOTANAS
34	BC117P003361	CHOCOLATES Y CONFITERIA
35	BC117P003362	ENVASE DE VIDRIO AMBRA CON TAPA DOSIFICADORA
36	BC117P003363	ENVASE DE VIDRIO TRANSPARENTE ARTESANAL
37	BC117P003365	AJONJOLI
38	BC117P003366	ALPISTE
39	BC117P003367	GARBANZO
40	BC117P003368	CANELA

Continuación		
No	Clave Exportanet	Título de la Demanda
41	BC117P003369	CEBADA
42	BC117P003370	MATERIA PRIMA PARA LA FABRICACION DE BISUTERIA
43	BC117P003371	BISUTERIA
44	BC117P003372	JOYERIA DE PLATA
45	BC117P003388	GARBANZO
46	BC117P003389	CHICHAROS
47	BC117P003391	TOLDOS EXPANDIBLES
48	BC117P003392	MESAS PLEGABLES APILABLES
49	BC117P003406	PLASTICO PARA PALETIZAR
50	BC117P003409	CABLE ELECTRICO AUTOMOTRIZ
51	BC117P003411	PLASTICO NEGRO
52	BC117P003412	PLASTICO TRASPARENTE
53	BC117P003414	MALLAS PLASTICAS PROTECTORAS PARA AREAS DE CULTIVO
54	BC117P003415	MALLAS PARA ENVASAR
55	BC117P003416	HONGOS FRESCOS
56	BC117P003417	SILLA DE CARRO PARA BEBE
57	BC117P003418	TELA PROCESADA DE ESPUMA DE POLIURETANO
58	BC117P003419	ESTEREOFON -UNICEL
59	BC117P003421	JOYERIA DE ORO
60	BC117P003423	ESTUCHES Y EXHIBIDORES PARA JOYERIA
61	BC117P003433	PISO CERAMICO
62	BC117P003434	AZULEJO
63	BC117P003435	REVESTIMIENTOS PARA PARED
64	BC117P003436	REFRIGERADORES INDUSTRIALES
65	BC117P003438	PAEPL BOND
66	BC117P003440	ARTICULOS DE FIESTA
67	BC117P003441	GLOBOS
68	BC117P003442	PAPEL DE REGALO
69	BC117P003443	PANTIMEDIAS
70	BC117P003444	ROPA INTERIOR DE DAMA
71	BC117P003445	ROPA INTERIOR DE HOMBRE
72	BC117P003446	SILLAS Y MESAS DE PLASTICO
73	BC117P003447	RECIPIENTES PARA LA COCINA DE PLASTICO
74	BC117P003448	OLLAS Y JARRAS DE HIERRO ESMALTADO
75	BC117P003450	PARADICLOROBENZENO
76	BC117P003452	SELLOS MECANICOS
77	BC117P003456	CAUCHO
78	BC117P003457	LAMINAS DE CORCHO
79	BC117P003458	ASBESTO
80	BC117P003460	HULE SANITARIO
81	BC117P003462	JUNTAS DE DILATACION
82	BC117P003464	ACERO INOXIDABLE
83	BC117P003466	ACERO GALVANIZADO
84	BC117P003468	TABLAS DE MELAMINA

Continuación		
No	Clave Exportanet	Título de la Demanda
85	BC117P003470	PERSIANAS
86	BC117P003473	ARTESANIAS DE CERAMICA
87	BC117P003476	PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA FERRETERA Y MATERIALES DE CONSTRUCCION
88	BC117P003482	JOYERIA DE BISUTERIA
89	BC117P003484	BISUTERIA DE ORO Y PLATA
90	BC117P003486	VINOS
91	BC117P003488	SISTEMAS ELECTROMECANICOS
92	BC117P003490	EXTRACTO DE ALGAS
93	BC117P003492	ENCHAPES DE PIEDRA
94	BC117P003494	PIUTER
95	BC117P003496	TRICOP
96	BC117P003498	CERRAJERIA
97	BC117P003500	VENTANAS
98	BC117P003504	ROTULAS
99	BC117P003506	IMPERMEABILIZANTES
100	BC117P003508	CLUTCH
101	BC117P003510	REVESTIMIENTOS PARA CONSTRUCCION
102	BC117P003512	TARIMAS PLASTICAS
103	BC117P003515	TUBOS DE FIBRA DE VIDRIO
104	BC117P003516	TUBOS DE ACERO
105	BC117P003518	TELA DE NEOPRENO PARA FABRICACIÓN DE CODERAS Y RODILLERAS ORTOPÉDICAS
106	BC117P003520	CINTA PARA BARRICADA (PRECAUCION, PELIGRO) ANTIDESLIZANTE
107	BC117P003522	ALAMBRE CON NAVAJA
108	BC117P003524	TEXTILES E HILOS
109	BC117P003526	HORNOS PARA PANADERIA
110	BC117P003530	SULFANATO DE SODIO
111	BC117P003533	TUBERIAS DE COBRE
112	BC117P003535	TUBERIAS DE HIERRO NEGRO
113	BC117P003538	CAÑUELAS DE FIBRA DE VIDRIO
114	BC117P003540	GLUCOSA 43
115	BC117P003543	SORBITOL
116	BC117P003544	EQUIPO PARA HACER ARETES DE PLATA
117	BC117P003545	TORNILLOS
118	BC117P003547	BARRAS ROSCADAS DE ZINC
119	BC117P003548	RIELES PARA DUCTOS O CABLEADO
120	BC117P003549	BARRAS DE ACERO AISI 4140 REDONDO

Continuación		
No	Clave Exportanet	Título de la Demanda
No	Número Exportanet	Título de la Demanda
121	BC117P003552	GRANO DE PLATA ESTERLINA DEL BASTIDOR
122	BC117P003553	PISO CERAMICO
123	BC117P003555	MALLA
124	BC117P003557	TUBERIA
125	BC117P003561	MALLAS DE POLIURETANO
126	BC117P003563	HERRAJES PARA ALTA TENSION
127	BC117P003565	TRANSFORMADORES
128	BC117P003567	PARTES PARA ALTERNADOR
129	BC117P003569	TEXTURAS PARA MUROS
130	BC117P003571	NAVAJAS PARA CUTTER
131	BC117P003573	MALLA AUTOLIMPIABLE
132	BC117P003574	ACCESORIOS PARA TUBERIA MT
133	BC117P003581	UTENSILIOS DE COCINA RECUBIERTOS DE LOSA
134	BC117P003583	TINAS DE HIDROMASAJE
135	BC117P003585	MODULOS DE HIDROMASAJE Y SAUNA
136	BC117P003587	TONER
137	BC117P003589	PAPEL TERMICO
138	BC117P003591	PAPEL PARA IMPRESORA FOTOCOPIADORA Y FAX
139	BC117P003593	BOTAS INDUSTRIALES DE HULE
140	BC117P003595	ALTERNADORES PARA AUTOMOVIL
141	BC117P003597	MATERIAL ELECTRICO
142	BC117P003599	PINTURA
143	BC117P003601	PARTES PARA ALTERNADOR
144	BC117P003603	PIEDRAS PARA ARTESANÍA
145	BC117P003605	PAN MOLIDO CON EL QUE SE HACEN LOS NUGETS
146	BC117P003607	PRODUCTOS DE PLAYA

Fuente: Bancomext. Exportanet.com

Demanda de productos de Costa Rica a México

8.2. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA ESTABLECIDA EN EL ESTADO DE MICHOACÁN

8.2.1 LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL ESTADO DE MICHOACÁN

Recurriendo a la información recabada en el censo económico 2004 del INEGI, podemos observar que existe una clara terciarización de la economía en el Estado

de Michoacán, ello se refleja claramente en las 118,682 unidades económicas que se encuentran operando en establecimientos¹¹ en la entidad (tabla 4.1).

El sector industrial, con un total de 21,988 unidades económicas (15.5% del total) genera el 23% de la ocupación, en promedio 4.8 empleos por unidad a diferencia de las unidades de comercio y servicios que solo genera 2.9 en promedio, sin embargo a ambas la supera el sector primario con una generación de 8.9 empleos en promedio por unidad.

Tabla 8.11 Sectores de la economía Michoacana (Número de unidades económicas y personal ocupado)		
Sector Económico	No. Unidades Económicas	Personal Ocupado
I. Primario (Agricultura, ganadería, silvicultura, pesca, caza)*	877	7,653
II. Secundario (Minería, Industria, construcción y suministro de energía)	21,988	106,057
III. Terciario (Comercio y servicios)**	118,682	350,874
Total	141,547	464,584

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo económico 2004, de INEGI.

Michoacán se ha caracterizado desde hace tiempo por ser un importante productor agrícola, debido a sus condiciones climáticas y dotación de recursos naturales. Recientemente algunos de estos productos ocupan los primeros lugares a nivel nacional, como se puede apreciar en la tabla 8.11, y de ellos existe un importante volumen de exportación en fresco a mercados internacionales, pero sobre todo a los Estados Unidos debido a la cercanía del mercado y a la existencia conexiones terrestres que representan una importante ventaja para transportarlos a sus mercado de destino, a diferencia de Europa y Asia que se encuentran más distantes y que requieren de la utilización de transporte marítimo.

¹¹ Sin considerar aquellas unidades y personas que se encuentran operando en el comercio informal y no pudieron ser censadas.

Tabla 8.12		
Principales productos del Estado de Michoacán		
	Lugar Nacional ocupado y producto	Tons/Año
	Primer Productor Nacional de:	
1	Aguacate	792,675
2	Durazno	36,608
3	Fresa	66,436
4	Guayaba	116,559
5	Lentejas	7,849
6	Zarzamora	9,783
7	Segundo Productor Nacional de:	
8	Cebolla	145,453
9	Garbanzo	14,382
10	Limón de Mexicano	357,281
11	Papaya	42,904
12	Pepino	62,488
13	Pera	10,885
14	Toronja	31,461
	Tercer Productor Nacional de:	
15	Tomate	246,490
16	Papa	68774
17	Sorgo	623,481
18	Hierro	1,468,466
	Quinto Productor Nacional de:	
19	Cobre	9,399
	Séptimo Productor Nacional de:	
20	Mango	126,169

Fuente: Secretaria de Desarrollo Económico.
 Michoacán. Magnificent partner for investing

8.2.2 EL SECTOR INDUSTRIAL DEL ESTADO DE MICHOACÁN

Tabla 4.3 Los subsectores industriales en el Estado de Michoacán			
No.	SUBSECTORES INDUSTRIALES	Unidades económicas	Personal ocupado
1	Subsector 312 Industria de las Bebidas y del Tabaco	215	2,829
2	Subsector 313 Fabricación de Insumos Textiles	98	1,545
3	Subsector 314 Confección de Productos Textiles, Excepto Prendas de Vestir	1543	3,498
4	Subsector 315 Fabricación de Prendas de Vestir	730	3,683
5	Subsector 316 Fabricación de Productos de Cuero, Piel Y Materiales Sucedáneos, Excepto Prendas de Vestir	302	1,847
6	Subsector 321 Industria de La Madera	2724	8,678
7	Subsector 322 Industria del Papel	35	1,525
8	Subsector 323 Impresión e Industrias Conexas	423	1,630
9	Subsector 324 Fabricación de Productos Derivados del Petróleo y del Carbón	*	334
10	Subsector 325 Industria Química	65	1,253
11	Subsector 326 Industria del Plástico y del Hule	75	1,886
12	Subsector 327 Fabricación de Productos a Base de Minerales no Metálicos	3310	8,581
13	Subsector 331 Industrias Metálicas Básicas	28	820
14	Subsector 332 Fabricación de Productos Metálicos	2537	5,679
15	Subsector 333 Fabricación de Maquinaria y Equipo	46	563
16	Subsector 334 Fabricación de Equipo de Computación, Comunicación, Medición y de Otros Equipos, Componentes y Accesorios Electrónicos	*	48
17	Subsector 335 Fabricación de Equipo de Generación Eléctrica y Aparatos y Accesorios Eléctricos	8	174
18	Subsector 336 Fabricación de Equipo de Transporte	38	332
19	Subsector 337 Fabricación de Muebles y Productos Relacionados	2290	6,719
20	Subsector 339 Otras Industrias Manufactureras	1076	3,030
	Total	15,543	54,272

Fuente: INEGI, Censo económico 2004.

8.3. PRESENCIA Y ESTRUCTURA DE LAS ASOCIACIONES Y CAMARAS EMPRESARIALES EN MICHOACÁN

8.3.1 La CANACINTRA

Tabla 8.12 CANACINTRA 2005 Número de asociados por sector de actividad económica	
Sector	Socios
I. Agropecuario	0
II. Industria y Manufactura	129
III. Comercio y servicios	40
Total	169

Fuente: Elaboración propia con datos de la AIEMAC
www.aiemac.org/asociados.html

De los agremiados a la CANACINTRA, en el ramo de alimentos procesados, se destacan los productores de dulces regionales.

8.3.2 La AIEMAC

Tabla 8.13 AIEMAC 2005 Número de asociados por sector de actividad económica	
Sector	Asociados
I. Alimentos y Agroindustria	8
II. Industria y Manufactura	39
III. Servicios	9
Total	56

Fuente: Elaboración propia con datos de la AIEMAC
www.aiemac.org/asociados.html

La Asociación de Industriales del Estado de Michoacán, cuenta con un total de 56 empresas agremiadas, y cabe destacar que la gran mayoría de ellas, son

empresas legalmente constituidas, bajo la forma de Sociedades Anónimas, y de tamaños pequeñas y medianas e incluso grandes como el caso de SICARTSA.

Existen 8 empresas relacionadas a actividades de procesamiento de alimentos y productos derivados, tales como producción de guacamole, chocolate, aceite comestible, entre otras.

El mayor número de empresas se encuentran ubicadas en actividades industriales, en actividades de metalmecánica, industria química, papel, muebles y construcción.

Por lo que respecta a prestadores de servicios, solamente existen 9 y los mismos están relacionados en su mayoría con la prestación de servicios a las propias empresas asociadas.

8.3.3 La COPARMEX

Tabla 8.14 COPARMEX, Michoacán 2005 Número de unidades económicas por sector de actividad económica	
Sector	Socios
I. Agropecuario	4
II. Industria	77
III. Comercio y Servicios	321
Total	402

Fuente: Elaboración propia con datos de COPARMEX.

En el organismo empresarial de la COPARMEX Michoacán, participan un total de 407 agremiados, de los cuales su gran mayoría (321) se concentran en actividades comerciales y de servicios, seguidos por 77 que realizan actividades industriales y de transformación o elaboración de productos diversos, mientras que solamente son 4 los agremiados que se dedican a las actividades orientadas al sector agropecuario.

Cabe mencionar además que en las actividades de comercio y servicios, participan un importante número de personas físicas, que trabajan por su cuenta, tiendas de abarrotes, escuelas, consultorios médicos y despachos, entre otros.

De las 77 empresas registradas con actividades industriales o de manufactura, 5 pertenecen a la industria química y 10 más con actividades de metalmecánica y 10 más dentro de la industria de alimentos y bebidas. Y de esas mismas 77 empresas, 23 están establecidas fuera de la ciudad de Morelia, destacándose 10 ubicadas en Ciudad Hidalgo que pertenecen a la industria mueblera.

8.3.4 LA FUNDACIÓN PARA LA CALIDAD TOTAL EN MICHOACÁN (FCT)

La tarea de la Fundación para la Calidad Total en el Estado de Michoacán A.C. es promover en el estado la cultura de la calidad, para ello ha implementado el Premio Michoacán a la Calidad. El premio Michoacán a la Calidad se entrega anualmente a las organizaciones más destacadas en la implantación de procesos de calidad.

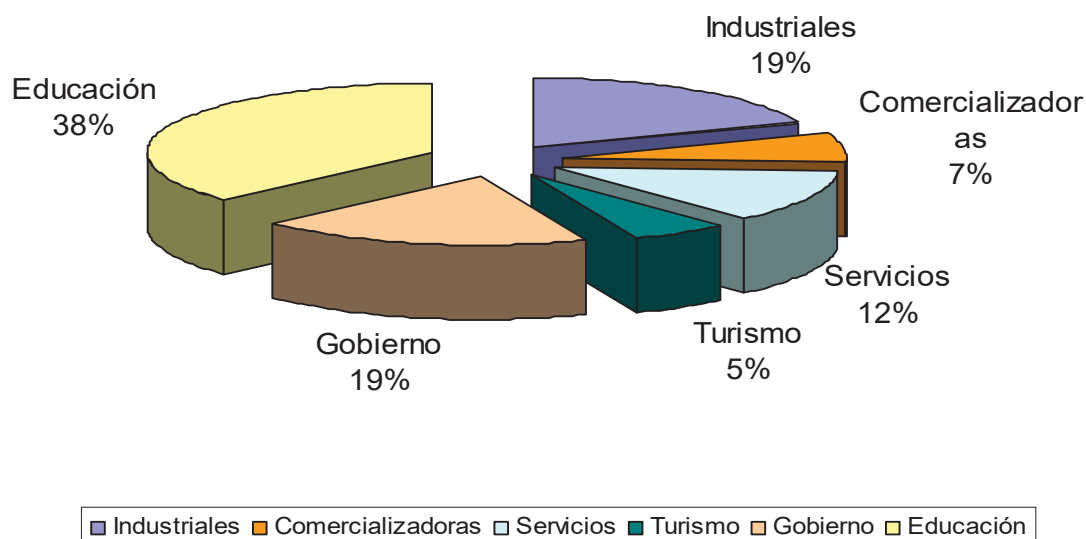
El proceso de evaluación, se desarrolla en tres etapas basadas en el Modelo Nacional para la Calidad Total, que determina el nivel de implantación de los sistemas y procesos de calidad en las empresas y entidades participantes en los siguientes ocho criterios de evaluación: Clientes; Liderazgo; Planeación; Información y Conocimiento; Personal; Procesos; Responsabilidad Social y competitividad de la organización.

En cuanto a la clasificación del tamaño de las organizaciones participantes en el Premio Michoacán a la Calidad, depende del número de empleados totales de acuerdo a la siguiente clasificación de organizaciones.

No	CATEGORIA	Pequeña	Mediana	Grande
1	Industriales	1 a 100	101 a 500	Más de 501
2	Comercializadoras	1 a 20	21 a 100	Más de 101
3	Servicios	1 a 50	51 a 100	Más de 101
4	Turismo	1 a 50	51 a 100	Más de 101
5	Gobierno	1 a 50	51 a 100	Más de 101
6	Educación	Preescolar y Primaria Capacitación	Secundaria o Técnica	Media Superior Superior

Fuente: Fundación para la Calidad Total del Estado de Michoacán. Guía de Participación 2005 del Premio Michoacán a la Calidad.

Grafica 8.6
Participación en el Premio Michoacán a la Calidad 2000-2004

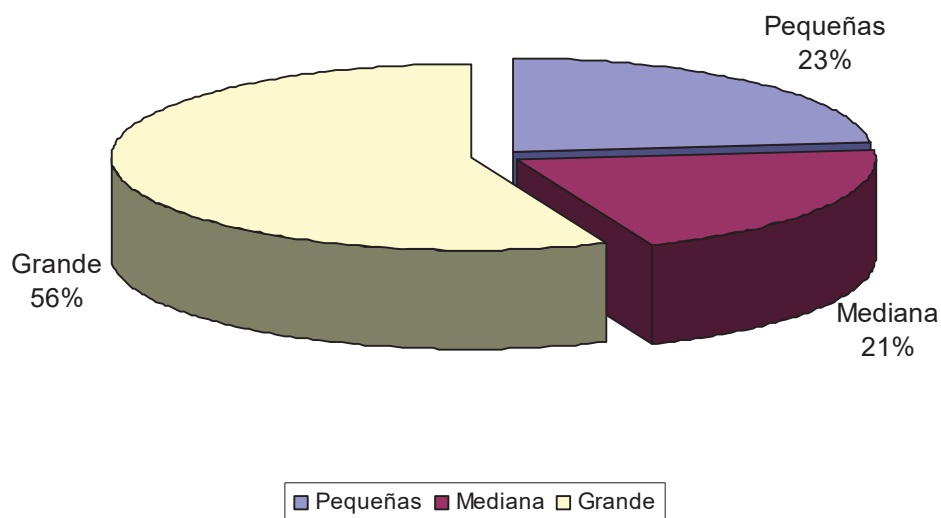


Fuente: Fundación para la Calidad Total del Estado de Michoacán.

Tabla 8.15 Participantes por categoría en el Premio Michoacán a la Calidad 2000-2004	
Categoría	Número de Participantes
Industriales	14
Comercializadoras	5
Servicios	9
Turismo	4
Gobierno	14
Educación	27
Total	73

Fuente: Fundación para la Calidad Total del Estado de Michoacán.

Gráfica 8.7
 Premio Michoacán a la Calidad
 Participación de por tamaño de organización 2000-2004



Fuente: Elaboración propia, con datos de la Fundación para la Calidad Total A.C.

8.4 LOS SECTORES ESPECIFICOS EN LOS QUE SE PUEDE PARTICIPAR EN LOS NICHOS DE MERCADO EN COSTA RICA POR PARTE DE EMPRESAS ESTABLECIDAS EN MICHOACÁN

Haciendo un análisis de los nichos de mercado en Costa Rica, y de la vocación productiva que tiene el estado de Michoacán, podemos considerar a algunos sectores específicos en los cuales algunas empresas pequeñas y medianas establecidas en la entidad podrían considerar su internacionalización mediante la promoción de sus productos en el mercado costarricense.

Adicional a la Balanza Comercial de la Secretaría de Economía y de la Secretaría de Desarrollo Económico de los principales productos exportados, adicionalmente se contó con el acceso a el insumo que permite construir la Balanza Comercial para el Estado de Michoacán por parte de CEXPORTA y que se obtiene directamente de la Administración General de Aduanas de la Secretaría de Hacienda y crédito Público, del primer y segundo trimestre de 2005. En este reporte se registraron para el segundo trimestre un total de 9,543 transacciones de comercio exterior, 5,483 operaciones de exportación y 6,073 operaciones de importación por medio de las agencias aduanales ubicadas en la entidad, pero que en su totalidad no corresponden a empresas establecidas en la entidad, dado que por sus domicilios fiscales se les ubica fuera del estado de Michoacán.

Los productos que más se destacan por su volumen de exportación ya se identificaron anteriormente, sin embargo, es importante para nuestra investigación conocer que otros productos aparte de estos están siendo exportados y el municipio de origen, para ello se revisaron las transacciones de exportación y se detectaron los siguientes:

Aceite crudo de cártamo (Morelia), Aceite esencial de limón mexicano (Apatzingán), Aceite vegetal (Morelia), Adornos de cerámica (Morelia Casart), Adornos de cobre (Morelia, Casart), Adornos de madera (Morelia, Casart), Aguacate fresco (Uruapan, Tacámbaro, Tinguindin), Alambre bobina (L.C.), Alambre galvanizado (L.C.), Artículos de mesa o cocina de madera (Morelia), Ave de paraíso (Uruapan, Zitácuaro), Barómetros (Morelia), Barras de acero (L.C.), Basculas (Morelia), Blusas (Morelia), Bolsas de cartón (Morelia), Bolsas de polietileno (Zamora, Zacapu), Bolsas de polipropileno (Zacapu), Bomba eléctrica (), Caja de metal para herramienta (Morelia), Calibrador (Morelia), Calzado dama con suela de poliuretano (Sahuayo), Chongos zamoranos (Zamora), Cinta métrica digital (Morelia), Cuerdas armónica (Paracho), Esferas de navidad (Tlalpujahua), Frambuesa (Peribán), Fresa congelada (Zamora, Jacona, V. Carranza), Guacamole (Uruapan, Zamora, Tinguindin), Guayaba congelada (Zamora), Huaraches de piel de bovino (Sahuayo), Insecticidas para uso veterinario (La Piedad), Muebles de madera desarmados (Tingambato), Jugo concentrado de limón mexicano (Apatzingán), Macetas y laminado a base de fibra de coco y latex (Uruapan), Mango (Nuevo Urecho, Gabriel Zamora, Uruapan), Manguera (Morelia), Manguera de metal flexible (Morelia), Mantales y servilletas de tela (Sahuayo), Máquina para hacer algodón de dulce (Nuevo Urecho), Máquina para la preparación o calentamiento de alimentos (Nuevo Urecho), Medicamentos de uso veterinario (La Piedad), Mermelada de Fresa (Zamora, Jacona), Pantalones 100% algodón p/ hombre no es tejido de punto (Tlalpujahua), Pantalones 100% algodón p/ dama no es tejido de punto (Tlalpujahua), Partes de turbina (Morelia), Pulpa de aguacate (Uruapan), Sacos de polipropileno (Tarímbaro), Sueter 100% acrílico (Zamora), Vacunas de uso veterinario (La Piedad), Varilla corrugada (L.C.), Varilla de acero (L.C.), Varilla de acero en rollo (L.C.), Zarzamora (Los Reyes).

Como puede apreciarse, además del acero y sus derivados y de los frutos en fresco como el aguacate, la fresa, zarzamora y otros productos de mayor de exportación en Michoacán, tanto por su volumen en toneladas como por su valor monetario, existe otro gran número de productos que se están exportando, y algunos de ellos los identificamos con los nichos de mercado y demandas expresas del exterior y en particular del mercado de Costa Rica.

Tales como barómetros, básculas, bombas eléctricas, calzado para dama, huraches, pantalones, insecticidas, muebles desarmados, esferas de navidad, máquinas para preparación y calentamiento de alimentos, etc.

Y se encontraron también otros productos (complementarios) que se exportan para satisfacer una demanda directa de inversiones en el exterior, concretamente nos referimos a los vasos y tapas de plástico, carteles, material publicitario, dulces y otros productos que se utilizan en la industria del entretenimiento. Organización Ramírez por medio de la cadena Cinopolis ha invertido en países Latinoamericanos como Costa Rica, demandando productos para su industria.

Algunos de los sectores que consideramos con posibilidad para el ingreso al mercado de Costa Rica, son los relacionados a los nichos de Muebles, alimentos procesados, el caso de empresas de dulces regionales y algunas de sector metalmecánica.

La razón de ello, es que en estos sectores se tiene la presencia empresas en las cámaras empresariales del Estado e incluso algunas de ellas han participado en el

Premio Michoacán a la calidad, lo que nos indica su preocupación por desarrollar un nivel de competitividad y calidad de sus productos

Otro elemento es que son sectores que no enfrentarían a un gran número de competidores establecidos en Costa Rica¹², como tal vez ocurriría en otras actividades.

Empresas registradas en la Cámara de Industrias de Costa Rica De la rama De la rama Muebles y accesorios			
Nombre	Actividad	Teléfono	Contacto
EUROMOBILIA, S.A.	Fabricación de muebles en madera	257-1122	Rubén Rosenstock
MUEBLERIA URGELLES, S.A.	Fabricación de muebles, puertas, molduras y otros artículos de madera. Servicios de asesoría y secado de madera.	433-4343	Marco Vinicio Urgellés Chavarría
SOLUCIONES MODULARES DE CENTROAMERICA S.A.	Fabricantes de muebles modulares para Oficina y otros	236-0157	Luis Vargas

Fuente: <http://www.cicr.com/> Cámara de Industrias de Costa Rica Directorio/Guía Industrial (2003)

Empresas registradas en la Cámara de Industrias de Costa Rica De la rama De la rama Muebles y accesorio			
Nombre	Actividad	Teléfono	Contacto
CHICLERA COSTARRICENSE, S.A.	Fabricación de Goma de Mascar.	253-6161	Adrián Fumero Patiño
COSTA RICAN COCOA PRODUCTS COMPANY, S.A.	Fabricación de productos de cacao para la industria	225-2611	Marco Vinicio Ruíz
EL GALLITO INDUSTRIAL, S.A.	Confites y chocolates	293-2822	Humberto Ibarzábal
FABRICA DE CAJETAS SANABRIA	Producción de cajetas	279-1871	Claudio Sanabria

Fuente: <http://www.cicr.com/> Cámara de Industrias de Costa Rica Directorio/Guía Industrial (2003)

¹² Se considera la presencia del número de empresas registradas en la Cámara de Industriales de Costa Rica.

Empresas registradas en la Cámara de Industrias de Costa Rica De la rama De Envasado y conservación de frutas y legumbres			
Nombre	Actividad	Teléfono	Contacto
ALIMER, S.A.	Alimentos procesados (salsas, chiles jalapeños, frijol molido, etc.)	222-6722	Diego A. Rojas
COMPAÑIA AGRICOLA INDUSTRIAL PROPICA, S.A.	Procesadores de chile picante y pimienta.	241-0122	
DEL ORO, S.A.	Procesador de citricos para jugos concentrados y pasteurizados.	233-0914	Randolih Fleming
EL ANGEL, S.A.	Procesamiento de fruta y leche	476-0007	José Luis Kutschenauer
FRUCTA DE COSTA RICA S.A.	Agroindustrial	768-9672	Roberto Aragon
INDUSTRIAS CENTROAMERICANAS ROMERO, S.A. (ICARO S.A.)	Fabricación y venta de alimentos	221-7828	Lourdes Besné Torre
INDUSTRIAS SANSON, S.A.	Fabricación de conservas alimenticias.	239-0411	Roberto Sanso
NOVARTIS CONSUMER HEALTH S.A.	Alimentos infantiles, accesorios infantiles, productos industriales.	207-7373	Jorge Cordero
PRODUCTOS UJARRAS, S.A.	Elaboración de jaleas y pasta de frutas tropicales.	225-3670	Edgardo Rodríguez

Fuente: <http://www.cicr.com/> Cámara de Industrias de Costa Rica Directorio/Guía Industrial (2003)

Tabla Determinación de sectores con potencial exportador								
	SECTOR / PRESENCIA EN CR Y MICHOACÁN	Exportanet	CICR	MICHOACÁN	AIEMAC	CANACINTRA	COPARMEX	FCT
	Alimentos							
1	I Pesquero y acuícolas	0						
2	II Floricultura	0						
3	II Alimentos Frescos	5						
4	III Alimentos procesados	17						
	Dulces, Confitería		4	96*	4	12	3	1
5	VI Químico y Farmacéutico	6						
6	XI Textil y Confección	7						
7	XII Calzado y VII Cuero	2						
8	XII Materiales para construcción	21						
9	XV, XVI Metalmecánica	5	0	39**	7	21	11	3
10	XV Artículos de Ferretería	17						
11	XVI Eléctrico	16						
12	XVI Electrónico	13						
13	XVII Automotriz, autopartes y otros vehículos	33						
14	XX Muebles	10	3	2,277***	2	10	19	0
15	Regalos	7						
16	Software	1						
		160	7	2,412	13	43	33	5 ¹³

Fuente: Elaboración propia.

* Incluye Elaboración de chocolates, dulces y chiles y frutas congeladas.

** Se incluyen a 6 de fabricación de calderas, tanques y envases metálicos. Y no se incluyeron a 2271 de fabricación de estructuras metálicas y productos de herrería.

*** Se incluyen a los productores de muebles rústicos (estilo mexicano).

¹³ Las 5 empresas fueron participantes en el certamen y solo una de alimentos fue ganadora del premio.

8.5 COINCIDENCIAS CULTURALES DE MÉXICO Y COSTA RICA, COMO VENTAJAS PARA LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Se puede decir que Latinoamérica tiene la característica de que se dé una alta concentración de la población en sus principales ciudades, la población busca establecerse en las áreas metropolitanas, en las cuales, se concentra la riqueza, educación y poder económico y político y por otra parte pequeñas comunidades dispersas marginadas, pobres, con carencia de infraestructura urbana, servicios y por lo tanto su población se mantienen en niveles de subsistencia. Esta polarización social generalmente dificulta la generación y fortalecimiento de un mercado interno y desde el punto de vista de la mercadotecnia genera segmentos de mercado opuestos de acuerdo a estilos de vida diferentes.

En México la población se concentra en las zonas metropolitanas de la ciudad de México, Monterrey y Guadalajara, por su parte, en Costa Rica, la mayor parte de la población también se concentra en las áreas metropolitanas más importantes San José, Cartago, Heredia y Alajuela, (60% del total) y a diferencia de México, están más mucho más cercanas entre sí¹⁴, el resto son pequeñas poblaciones dispersas en el resto del territorio.

8.5.1 Cercanía geográfica y afinidad cultural con el mercado Costarricense

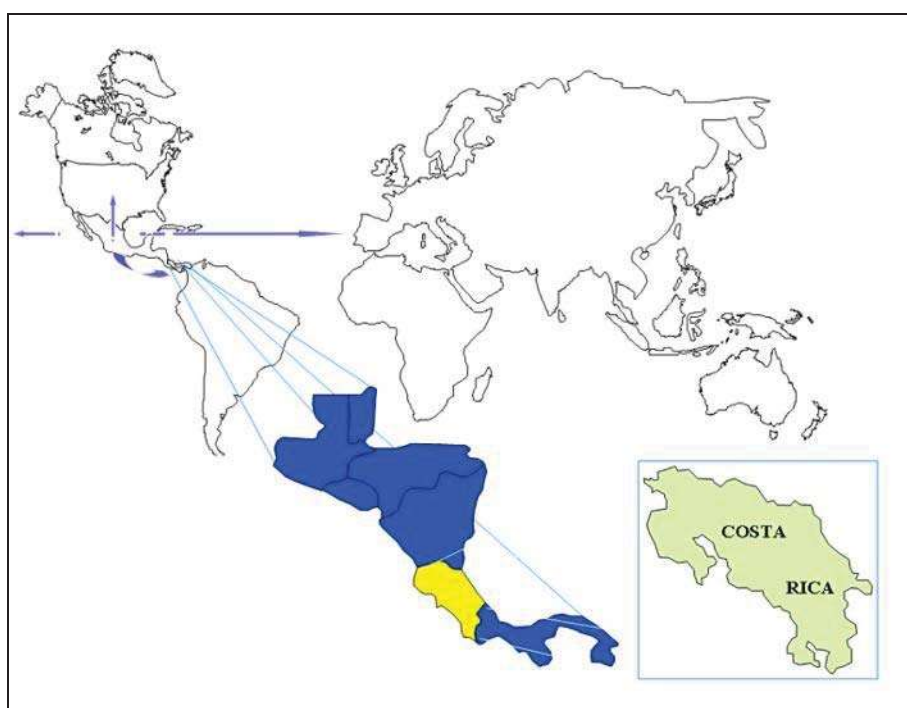
La cercanía geográfica, es determinante para la logística de la transportación de los productos que se desean exportar, en tal sentido es determinante para la

¹⁴ Hay que recordar que Costa Rica, cuenta con una extensión territorial casi similar a la de Michoacán.

elección del medio de transporte por medio del cual se puede hacer llegar el producto, que bien puede ser terrestre, marítimo o aéreo.

De lo anterior se deriva el costo de la transportación, que en buena medida dependerá de la logística de exportación que se elija al seleccionar el medio de transporte y ruta que deberá seguirse, los puntos nodales o transbordes requeridos, el monto de los seguros, el almacenamiento, pago de aduanas y sobre todo, un factor muy importante: el tiempo, de traslado hasta el destino final.

Mapa 3.4
Mercados norteamericano, centroamericano, sudamericano y europeo



Fuente: Elaboración propia, con imágenes de clip art gallery.

En el caso de un mercado tan cercano como el de Costa Rica, como opción resulta significativamente menor el costo de transportación, esto representa una ventaja muy importante, para el aumentar las exportaciones, de productos michoacanos, sobre todo pensando de empresas de tamaño pequeño y mediano, quienes

enfrentarían mayor inversiones para llevar sus productos a mercados más distantes.

También por lo que respecta a la negociación, la cercanía de Costa Rica, representa un costo de boleto de avión para el desplazamiento del o los representantes de las empresas considerablemente menor que su traslado a mercados como Europa o Asia, además de los costos del hospedaje y alimentación.

Para el establecimiento de representaciones comerciales o filiales, el costo de instalación y mantenimiento de una oficina en las ciudades de Alajuela, Cartago o Heredia, o el propio San José de Costa Rica, resulta también significativamente menor al requerido para operar en Nueva Cork, París, Londres, o Tokio.

En cuanto al sistema legal, Costa Rica y México emplean los principios del derecho romano, a diferencia de países como Estados Unidos que emplean el derecho anglosajón (derecho consuetudinario).

En cuanto al uso horario, La mayoría de los países latinoamericanos existe poca diferencia en el huso horario, no así con Norteamérica donde utilizan hasta tres diferentes horarios, la diferencia en los horarios con los países de Europa y Asia es mucho mayor. La gran diferencia de horario suele interferir en determinados casos en el proceso de las negociaciones comerciales y en la comunicación, sobre todo la telefónica, puesto que en ocasiones cuando en un país es de día en otro ya es de noche o madrugada.

En el caso de México y Costa Rica, en ambos países se utiliza el mismo horario (normal), con la salvedad que en México se implementa el horario de

verano, lo que crea una diferencia mínima de 1 hora. Ello facilita la comunicación telefónica con la ventaja de que puede ser directa y en el mismo idioma y horario.

CAMARA DE INDUSTRIAS DE COSTA RICA

INDUSTRAS

Existen 622 agremiados, distribuidos en 115 subsectores.

Tipo de empresa	Número de empresas	%
S.A	497	79.9
LTDA	26	4.2
COOP	11	1.8
CORP	1	0.2
LLC	1	0.2
EIRL	2	0.3
INC	3	0.5
SRL	6	1.0
Sin registro	75	12.1
Total	622	100.0

Fuente: Elaborado con información de la Cámara de Industrias de Costa Rica
<http://www.cicr.com/> febrero de 2006

CONCLUSIONES

México es una economía sumamente abierta en términos formales, vía acuerdos y tratados comerciales, sin embargo en la práctica, cuenta con un comercio exterior altamente concentrado con el mercado norteamericano, ello le representa una ventaja pero también un alto riesgo al ser altamente dependiente de Estados Unidos, en un posible escenario de desaceleración económica de ese país, representaría que la locomotora que arrastra los vagones del comercio exterior mexicano perdiera fuerza generando un freno para la economía del país.

Costa Rica, representa una oportunidad para ampliar el comercio exterior de Michoacán, debido a las condiciones favorables que presenta ese país en cuanto a la estabilidad económica y política, así como por la cercanía geográfica de su ubicación y como de sus rasgos culturales que resultan ser de mayor similitud a los de México.

Mientras los frutos como el aguacate, fresa, zarzamora, durazno y demás alimentos de origen vegetal producidos en el estado no sufran un mayor grado de transformación que les incorporen un mayor valor agregado y les permitan una mayor conservación para su vida en anaquel en los mercados más distantes, difícilmente las exportaciones de Michoacán podrán desplazarse a otros países donde existe demanda de estos productos y diversificando los mercados de exportación.

Existen nichos de mercado en Costa Rica, que pueden ser atendidos por la industria establecida en Michoacán, sobre todo en sectores como el de los muebles, alimentos procesados (confitería y conservas de frutas, etc.).

FUENTES DE INFORMACIÓN

1. BIBLIOGRAFÍA

Almanaque Mundial 2004. Ed. Televisa. ed. 2003, México

Arthur Andersen . “Diccionario de Economía y Negocios”. Ed. ESPASA, ed. 1999.
Madrid, España.

Banco Central De Costa Rica (División Económica). Estudio: “Propuesta de indicadores Macroeconómicos y Financieros de Alerta Temprana para la detección de Crisis Bancarias”. Febrero, 1999

Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. “Guía básica del exportador”, Guías BANCOMEXT, 10ª ed 2003.

Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. “Envase y embalaje para exportación” Documentos Técnicos BANCOMEXT, 2ª ed 2001.

Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. “Oportunidades de nichos en el mercado internacional para los productos mexicanos”. 2000

Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. “Nichos en el mercado internacional para los productos mexicanos” enero de 2006

Berumen A. Sergio/ Arriaza Ibarra Karen. “Negocios Internacionales en un mundo globalizado” Ed. CECSA, 1a ed 2004.

Bravo Anguiano Ricardo. “Metodología de la investigación Económica”. Ed. Alambra Mexicana, 1ra edición 1994.

Bravo Pérez Joaquín. “Los Clásicos y la Teoría del comercio Internacional”. En Teoría Económica. Seminario de Teoría Económica, Ed. SEDEN. S.C., 1ª. ed. 2004.

Castro Monge Ligia Eugenia y Navarrete Manglione Evangelina. Competitividad en Centroamérica 1999. CLACDS, 2000.

Cateora Phillip R y Graham John L. Marketing Internacional. Ed. Mc Graw-Hill, 10a ed. 2002, México.

Consejo Monetario Centroamericano. Secretaría Ejecutiva
“Contribución del Sistema Financiero al Crecimiento Económico en Centroamérica y República Dominicana”, San José, junio de 2004.

Consejo Monetario Centroamericano. Secretaría Ejecutiva. – “Informe Trimestral de Riesgo País América Latina”. Informe No. 4-2004. Diciembre de 2004.

Dabat Alejandro, “Los Procesos de Integración Regional en el Mundo”.

Fundación para la Calidad Total del Estado de Michoacán A.C. “Guía de Participación 2005 del Premio Michoacán a la Calidad”. Morelia, Michoacán. 2005

Guillén Romo Héctor. “De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina”, Comercio Exterior. Vol. 51, Núm. 5, 2001.

Held, David y Anthony McGrew. Globalización/Antiglobalización, sobre la reconstrucción del orden mundial, Ed. Paidós, España, 2003.

Klaus Esser / Wolfgang Hillebrand / Dirk Messner / Jörg Meyer-Stamer. "Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política" .Revista de la CEPAL, Santiago de Chile, 1996, No. 59, pág. 39 - 52

Lizacano Fernández Francisco. "Desarrollo socioeconómico de América Central en la segunda mitad del siglo XX". Ed. Universidad Autónoma del Estado de México. 1ra. edición 2000.

Morales Troncoso Carlos. "Plan de Exportación" Ed. Pearson, ed. 2000, México.

Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. "Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica: Una evaluación a diez años de su vigencia" 2004.

Países del Mundo. Atlas Alfabético. Ed. Euromexico S.A. de C.V., ed. 2000, Colombia.

Pipitone Ugo. Desarrollo económico, comercio, agricultura y Estado.

Presza Giovanni. El Plan Puebla-Panamá.

<http://www.monografias.com/trabajos16/plan-puebla-panama/plan-puebla-panama.shtml>. 24 de mayo de 2005

Red de Integración Regional. "Anuario de Integración Latinoamericana y Caribeña 2001". Ed. REDIR. 1ª. ed. 2002, México.

Rubio Francisco. Costa Rica <http://www.monografias.com/trabajos6/cori/cori.shtml>

24 de mayo de 2005

Secretaria de Desarrollo Económico. Michoacán. Magnificent partner for investing

Stanley J. Paliwoda. La esencia de la mercadotecnia internacional. Ed. Prentice Hall Hispanoamericana S.A de C.V., ed. 1994. México.

Tamames Ramón y Begoña Huerta. "Estructura económica internacional" Ed. Alianza, ed. 1999, Madrid, España.

TMMLINES, Guía de Servicios Marzo de 2005, Número 8.

Torres Parraud Fernando. "Oportunidades Comerciales en Centroamérica Nicaragua, Costa Rica y Panamá". Bancomext *Consejería Comercial en Costa* Marzo, 2003

Torres Parraud Fernando. "Oportunidades Comerciales en Costa Rica" Bancomext *Consejería Comercial de México Para Costa Rica, Nicaragua*, junio 2004

Torres Parraud Fernando. *Consejería comercial de Bancomext en Costa Rica.*
"Oportunidades de Exportación a Costa Rica", noviembre 2004.

Yerguin Daniel y Stalislav Josepeh. "The Commanding Heights" capítulo 9.
Traducción de Adolfo Rivero.

2 FUENTES DE INTERNET

Página de Internet de la Secretaría de Economía

www.economia.gob.mx

Página de internet de Planeta Sedna

http://www.portalplanetasedna.com.ar/datos_paises.htm

Página de Internet de la Embajada de México en Costa Rica

<http://portal.sre.gob.mx/costarica/>

Enero de 2006

Página de mapas en Internet

<http://www.maptak.com/cresp/crm/cr-phy.html>

Página de Información sobre Costa Rica

<http://www.joseacontreras.net/dirinter/america/costarica.htm>

Rubio Francisco

<http://www.monografias.com/trabajos6/cori/cori.shtml>

25 de mayo de 2005

Costa Rica

<http://www.joseacontreras.net/dirinter/america/costarica.htm>

Junio de 2005

Historia de Costa Rica

<http://www.guiascostarica.com/h03.htm>

Enero de 2006

Costa Rica

www.mcx.es/turismo/infopais/costarica/Costarica.htm

Junio de 2005

Información general de Costa Rica

http://www.guiadelmundo.com/paises/costa_rica/links.html

Mayo de 2004

Página de la Municipalidad de San José

http://www.msj.co.cr/paginas/datos_de_costarica.htm

Página de Internet de La carreta.com

<http://www.lacarreta.com>

Junio de 2005

Programa Estado de la Nación. Costa Rica

<http://www.estadonacion.or.cr/>

http://www.estadonacion.or.cr/Compendio/soc_deshum01_03.htm

Junio de 2005

Página de Internet del Banco Nacional de Comercio exterior Exportanet.

http://www.portalplanetasedna.com.ar/datos_paises.htm

Página de Internet de la secretaría de Economía

<http://www.economia.gob.mx>

<http://www.economia->

[snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/cuad_resumen/expmx_e.html](http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/cuad_resumen/expmx_e.html)

Junio de 2005

<http://www.economia->

[snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicomay/F2ppx_e.html](http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicomay/F2ppx_e.html)

Junio de 2005

Fuente: http://www.michoacan.gob.mx/images/estado/carreteras_stat.gif
Junio de 2005

http://mapserver.inegi.gob.mx/geografia/espanol/datosgeogra/basicos/estados/mich_geo.cfm
Junio de 2005

http://www.inegi.gob.mx/geografia/espanol/datosgeogra/basicos/estados/mich_geo.cfm
Junio de 2005

Secretaría de Economía. Inteligencia comercial
http://www.economia.gob.mx/work/snci/exporta/cuadros_opor/al/al.htm
Enero de 2006

Página de Internet de la Cámara de Industrias de Costa Rica
<http://www.cicr.com/>
Febrero de 2006

Página de Internet de CEXPORTA
<http://www.cexporta.com>
Enero de 2006

ANEXOS

Datos Estadísticos de algunos países de América, Asia y Europa.

País	Superficie (Km²)	Población 2001	PBI (U\$S)	IDH	Esper: Vida	%Población Urbana	%Act.Economica		
							Prim.	Secun.	Terc.
AMERICA									
Canadá	9.970.610	31.000.000	26.251		93,6	78,7	3,0*	31,0*	66,0*
Costa Rica	51.1	4.100.000	8.860		82,1	76,2	15,2	24,3	60,5
El Salvador	21.041	6.400.000	4.344	0,701	69,5	46,3	12,1	28,0	59,9
EE.UU.	9.372.614	285.900.000	31.872	0,934	76,8	77,0	1,7	26,2	72,0
Guatemala	108.889	11.700.000	3.674	0,626	64,5	39,4	23,3	20,0	56,8
Honduras	112.088	6.600.000	2.34	0,634	65,7	51,6	20,3	30,9	48,8
México	1.958.201	100.400.000	8.297	0,790	72,4	74,2	4,9	26,6	68,4
Nicaragua	131.812	5.200.000	2.279	0,635	68,1	55,8	34,1	21,5	44,4
Panamá	75.517	2.900.000	5.875	0,784	73,9	56,0	7,9	18,4	73,8
ASIA									
Arabia Saudita	2.248.000	21.000.000	10.815	0,754	71,3	85,1	7,0	47,6	47
China	9.537.590	1.285.000.000	3.617	0,718	70,2	31,6	18,4	48,7	32,9
Corea, Rep. del Sur	99.268	47.100.000	15.712	0,875	74,7	81,1	4,9	43,5	51,6
Emiratos Árabes Unidos	83.6	2.700.000	18.162	0,809	74,8	85,5	2,0*	53,0*	45,0
Indonesia	1.919.317	214.800.000	2.857	0,677	65,9	39,8	19,5	45,3	35,2
Israel	20.7	6.200.000	18.44	0,893	78,6	91,1	4,0*	29,0	67,0
Japón	372.824	127.300.000	24.898	0,928	80,8	78,6	1,7	37,2	61,1
Malasia	329.733	22.600.000	8.209	0,774	72,2	56,7	13,2	43,6	43,2
Tailandia	513.115	63.600.000	6.132	0,757	69,9	21,2	11,2	41,2	47,7
EUROPA									
Alemania Federal	357.021	82.000.000	23.742	0,921	77,6	87,3	1,1	54,9	44,1
Austria	83.859	8.100.000	25.089	0,921	77,9	64,6	1,4	30,5	68,1
Bélgica	30.528	10.300.000	25.443	0,935	78,2	97,3	1,1	27,6	71,2
Dinamarca	44.493	5.300.000	25.869	0,921	76,1	85,7	4,0	26,8	69,2
España	505.989	39.900.000	18.079	0,908	78,3	77,4	3,5	76,4	25,1
Fed. Rusa	17.075.400	144.700.000	7.473	0,775	66,1	77,3	7,3	35,3	57,4
Finlandia	338.145	5.200.000	23,096	0,925	77,4	66,7	4,0	34,3	61,7
Francia	543.965	59.500.000	22.897	0,924	78,4	75,4	2,3	26,2	71,5
Italia	301.308	57.500.000	22.172	0,909	78,4	66,9	2,6	30,5	66,9
Noruega	323.758	4.500.000	28.433	0,939	78,4	75,1	2,0	32,1	65,9
Países Bajos	41.526	15.900.000	24.215	0,931	78,0	89,3	3,1	26,9	70,0
Portugal	91.831	10.000.000	16.064	0,874	75,5	62,7	3,9	33,2	60,9*
Reino Unido	244.11	59.500.000	22.093	0,923	77,5	89,4	1,8	31,5	66,7
Rumania	238.391	22.400.000	6.041	0,772	69,8	55,9	16,4	40,1	43,4

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de: http://www.portalplanetasedna.com.ar/datos_paises.htm

Principales productos exportados por México a Costa Rica

(Valores en dólares)

Fracción	Descripción	2002	2003	2004
		abril-diciembre	enero-diciembre	enero-diciembre
	Total	262,326,279	331,543,899	346,658,244
3004.90.99	Los demás.	9,404,004	14,705,685	13,653,109
0804.40.01	Aguacates (paltas).	4,541,961	9,332,413	10,525,091
8716.31.02	Tipo tanques de acero, incluso criogénicos o tolvas.	3,630,000	8,360,000	840,000
6204.62.01	Pantalones y pantalones cortos.	13,523,095	7,665,324	1,971,781
4818.40.01	Pañales.	2,508,433	6,534,337	10,103,847
4811.51.99	Los demás.	5,557,782	6,521,053	7,028,565
8212.10.99	Las demás.	8,123,824	6,329,312	1,344,716
4818.10.01	Papel higiénico.	3,042,281	6,190,293	8,208,540
2106.90.99	Las demás.	4,431,790	5,905,642	5,072,044
8528.12.02	Con pantalla superior a 35.56 cm (14 pulgadas), excepto los de alta definición, los tipo proyección y los comprendidos en la fracción 8528.12.06.	4,440,218	5,678,548	6,187,426
8544.59.04	De cobre, aluminio o sus aleaciones, excepto lo comprendido en las fracciones 8544.59.01 y 8544.59.03.	1,809,407	4,443,584	7,456,743
4002.19.01	Poli(butadieno-estireno), con un contenido reaccionado de 90% a 97% de butadieno y de 10% a 3% respectivamente, de estireno.	2,452,227	4,420,154	0
0901.11.99	Los demás.	967,420	4,298,359	793,453
3306.10.01	Dentífricos.	8,735,866	4,275,805	258,071
3808.10.99	Los demás.	3,228,041	4,097,322	3,590,282
7901.11.01	Con un contenido de cinc superior o igual al 99.99% en peso.	1,172,163	3,858,794	1,010,374
8527.31.99	Los demás.	825,114	3,829,279	545,372
6203.42.99	Los demás.	250,935	3,812,025	42,523
4818.40.99	Los demás.	3,837,845	3,653,810	2,106,869
3305.10.01	Champúes.	5,046,622	3,540,266	5,490,297
3215.19.99	Los demás.	123,794	3,323,666	989,826
7210.70.01	Láminas pintadas, zincadas por las dos caras.	3,371,179	3,315,958	4,430,522
1704.10.01	Chicles y demás gomas de mascar, incluso recubiertos de azúcar.	2,430,235	3,041,950	2,341,233
3904.10.03	Poli(cloruro de vinilo) (P.V.C.) obtenido por los procesos de polimerización en masa o suspensión.	2,996,685	3,034,950	2,203,728

continuación ...				
Fracción	Descripción	2002	2003	2004
		abril- diciembre	enero- diciembre	enero- diciembre
7901.12.01	Con un contenido de cinc inferior al 99.99% en peso.	2,223,695	2,980,860	3,383,404
3004.20.99	Los demás.	2,275,243	2,919,644	2,180,673
4803.00.99	Los demás.	2,044,384	2,852,060	3,774,044
0402.21.01	Leche en polvo o en pastillas.	1,750,776	2,745,635	199,733
3304.99.99	Las demás.	1,835,486	2,647,043	2,273,901
1704.90.99	Los demás.	1,567,429	2,357,216	2,160,254
4901.99.04	Obras de la literatura universal; libros técnicos, científicos o de arte, incluso los de carácter biográfico, impresos en español, excepto lo comprend	1,784,093	2,310,976	1,806,108
3923.21.01	De polímeros de etileno.	626,147	1,949,529	1,976,591
3305.90.99	Las demás.	1,710,048	1,912,614	2,388,892
3303.00.01	Aguas de tocador.	1,541,962	1,903,971	2,921,118
7308.90.99	Los demás.	2,606,951	1,827,604	2,654,354
8523.20.01	Discos magnéticos.	869,452	1,797,000	767
6203.41.01	De lana o pelo fino.	1,802	1,741,765	0
8428.31.01	Especialmente concebidos para el interior de minas u otros trabajos subterráneos.	419,995	1,740,994	0
3307.49.99	Las demás.	1,021,789	1,660,510	1,726,150
3402.20.99	Los demás.	2,807,688	1,644,499	2,675,198
4818.20.01	Pañuelos, toallitas de desmaquillar y toallas.	1,065,273	1,626,039	1,479,135
3924.10.01	Vajilla y demás artículos para el servicio de mesa o de cocina.	989,782	1,603,711	704,104
3302.90.99	Las demás.	1,706,216	1,584,215	2,357,129
6205.20.99	Los demás.	49,771	1,557,533	34,970
3302.10.99	Los demás.	1,271,402	1,517,618	2,297,055
3206.11.01	Con un contenido de dióxido de titanio superior o igual al 80% en peso, calculado sobre materia seca.	1,365,504	1,428,604	1,108,526
8418.50.99	Los demás.	259,529	1,379,265	1,216,423
3920.10.99	Las demás.	1,458,318	1,361,063	1,466,822
2917.32.01	Ortoftalatos de dioctilo.	675,802	1,319,533	1,571,034
7901.20.01	Aleaciones de cinc.	524,337	1,290,599	2,092,629

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, Inteligencia Comercial

http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicomay/F2ppx_e.html

17 de junio de 2005

Los 15 principales productos que México exportó a Costa Rica, año 2000
 (miles de dólares)

No.	DESCRIPCIÓN	IMPORTE
1	Los demás medicamentos	28,740
2	Papel y cartón recubiertos	16,469
3	Aparatos receptores de televisión	13,428
4	Vehículos automóviles con capacidad para transportar 10 o más personas	12,991
5	Policloruro de vinilo (PVC) sin mezclar co	12,571
6	Los demás betunes y asfaltos naturales	9,194
7	Automóviles de turismo para el transporte	7,394
8	Los demás medicamentos	6,978
9	CD's para reproducir sonido	6,122
10	Zinc sin alear	5,576
11	Alambre de cobre	5,484
12	Los demás libros, folletos e impresos	5,186
13	Envases para cervezas y aguas gaseadas	4,785
14	Compresas y tampones, pañales para bebe	4,626
15	Politereftalato de etileno (PET)	4,619

Fuente: COMEX, Costa Rica.

De esta canasta de 15 productos para el año 2000, no se logran identificar productos manufacturados en Michoacán, que sean exportados a Costa Rica.

Principales importaciones de Costa Rica por país 1994-2000
 (Valores en millones de dólares)

País	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total	3,019	3,251	3,479	3,913	6,217	6,315	6,373
Estados Unidos	1,334	1,476	1,559	1,633	3,446	3,560	3,388
México	136	180	255	279	328	344	392
Venezuela	164	215	238	261	186	248	337
Japón	165	124	146	234	383	300	214
España	42	57	50	57	100	87	143
Guatemala	109	110	115	132	144	142	139
Alemania	99	101	92	112	130	123	124
Colombia	86	100	113	111	98	97	120
Corea del Sur	50	39	35	52	93	107	117
Brasil	124	107	79	69	88	99	113
Países Bajos	28	39	34	34	54	44	96
Francia	40	35	45	59	72	74	93
Panamá	65	90	79	76	92	85	91
El Salvador	76	83	93	112	115	106	91
China	20	18	23	37	57	59	78
Italia	50	63	64	74	88	79	73
Canadá	42	41	49	59	84	68	72
Taiwán	54	44	46	55	70	68	65
Chile	17	12	32	27	29	48	52
Honduras	22	21	24	24	27	31	49
Reino Unido	30	25	32	47	54	54	45
Bélgica	15	28	29	26	32	37	40
Argentina	19	27	21	34	30	34	38
Suiza	24	20	20	25	26	28	37
Hong Kong	16	21	20	22	30	44	37
Trinidad y Tobago	10	9	1	12	10	15	37
Nicaragua	22	16	15	26	25	28	34
Rusia	7	8	6	19	23	11	16
Suecia	9	8	10	13	24	13	15

Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, Inteligencia Comercial
http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/sociosmay/cricppm_e.html
 17 de junio de 2005

NICHOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS BANCOMEXT 2006



ENERO DE 2006

NICHOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS BANCOMEXT 2006

Consejerías Comerciales			NORTEAMÉRICA										ASIA					EUROPA					LATINOAMÉRICA									
			ATLANTA	CHICAGO	DALLAS	LOS ANGELES	MIAMI	NEW YORK	HOUSTON	SAN ANTONIO	MONTREAL	TORONTO	VANCOUVER	BEIJING	COREA	HONG KONG	JAPON	SHANGHAI	SINGAPUR / SUD. ASIÁTICO	TAIWAN	ALEMANIA	ESPAÑA	FRANCIA	HOLANDA	ITALIA	REINO UNIDO	COSTA RICA	GUATEMALA	ARGENTINA	BRA SIL	COLOMBIA	CHILE
Productos			Alimentos Frescos																													
			Agroproductos no tradicionales																													
			Aguacate																													
			Ajo																													
			Ajonjolí																													
			Alcachofa																													
			Brócoli																													
			Café																													
			Café e infusiones preparadas																													
			Cebolla																													
			Champiñones																													
			Dátiles																													
			Espináculo																													
			Frutas																													
			Frutas y hortalizas orgánicas																													
			Garbanzo																													
			Guayaba																													
			Hierbas de olor y hortalizas en maceta																													
			Hierbas y especias																													
			Limon persa																													
			Lichi																													
			Mango																													
			Nuez																													
			Otra																													
			Papa																													
			Sandía (s/ semilla)																													
			Toronja																													
			Uva																													
			Uva pasa																													

A = Nichos relacionados con Proyectos de Exportación
B = Nichos relevantes que están fuera de los proyectos de exportación
C = Nichos de promoción global
* Sectores con oportunidades de inversión en México

[illegible]

4.1. Muestras seleccionadas con Propósitos de Experimentación

B = Nichos relevantes que están fuera de los provechos de exportación

C = Niños de promoción global

© 2007 Pearson Education, Inc. All rights reserved. This publication is protected by copyright. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or by any information storage or retrieval system, without permission in writing from Pearson Education, Inc.

NICHOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS
BANCOMEXT 2006

Consejerías Comerciales		NORTEAMÉRICA								ASIA		EUROPA			LATINOAMÉRICA									
		ATLANTA	CHICAGO	DALLAS	LOS ANGELES	MIAMI	HOUSTON	SAN ANTONIO	MONTREAL	TORONTO	BEIJING	SHANGHAI	ALEMANIA	ESPAÑA	HOLANDA	REINO UNIDO	COSTA RICA	GUATEMALA	ARGENTINA	BRASIL	COLOMBIA	CHILE	VENEZUELA	
Productos																								
Artículos de Ferretería																								
Alicates																		A	A			A	A	
Asadones y picos																		A				A	A	
Brocas			A		A													A	A			A	A	
Brochas y rodillos			A		A			A				B						A	A					
Candados y cerraduras			A		A			A						B				A	A			A	A	
Destornilladores			A															A	A			A	A	
Herramientas de mano1/			A		A		A	A					C	C	C			A	A	A		A	A	
Lijas y Abrasivos			A		A						B	C						A	A	A		A	A	
Limas y escofinas			B		B													A	A			A	A	
Mangueras			B		B	B							C					B	B	B		B	B	
Martillos y mazos			A		A			A										A		A		A	A	
Minerales no metálicos					B				B	B		A								A				
Palas			A		A	A		A										A	A			A	A	
Serruchos			C		C	C		C										C	C			C	C	
Taladros			B		B	B		B										A		A		A	A	
Tijeras			A			A												B	B	B		B		
Tomillos		A		A	A		A	A										A	A	A		A	A	
Tuercas		A			A		A	A										A	A	A		A	A	

A = Nichos relacionados con Proyectos de Exportación

B = Nichos relevantes que están fuera de los proyectos de exportación

C = Nichos de promoción global

* Sectores con oportunidad de inversión en México

NICHOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS BANCOMEXT 2006

[illegible]

A = Nichos relacionados con Proyectos de Exportación
B = Nichos relevantes que están fuera de los proyectos
C = Nichos de promoción global
* Sectores con oportunidad de inversión en México

NICHOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS BANCOMEXT 2006

Consejerías Comerciales	NORTEAMÉRICA										ASIA			EUROPA					LATINOAMÉRICA							
	ATLANTA	CHICAGO	DALLAS	LOS ANGELES	MIAMI	NUEVA YORK	HOUSTON	SAN ANTONIO	MONTREAL	TORONTO	VANCOUVER	HONG KONG	JAPON	SHANGHAI	TAIWAN	ALEMANIA	ESPAÑA	FRANCIA	HOLANDA	ITALIA	COSTA RICA	GUATEMALA	ARGENTINA	COLOMBIA	CHILE	VENEZUELA
Productos																										
Cuero y Calzado																										
Artículos piel y marroquinería	C	B	B	C		C	B		B				C	C		B				B		C			C	B
Bota vaquera	C	B	A	A			A	A	A		C	B	A			A		A					B			B
Calzado deportivo		C									C															
Calzado impermeable con suela y parte superiores de caucho									B																	
Calzado Industrial	C								B	B	B	B									B					
Calzado ortopédico																										
Calzado piel caballero/niño																										
Calzado piel dama/niña		C	A	A	B	B			A	A			A			A	A		A			B				
Calzado sintético caballero/niño			A	A	C	B			A	A			A				A	A				B				
Calzado sintético dama / niña			C						C									A								
Calzado sintético dama / niña									C																	
Partes y componentes p/calzado				C				C				B	B	A		C					A	A	C	A	C	B
Piel y materiales sucedáneos				C								B		C				C						A	C	
Sandalias para dama y niña				B	B												B		B							
Suelas y tacones				C								A				C							A	C	A	B

A = Nichos relacionados con Proyectos de Exportación

B = Nichos relevantes que están fuera de los proyectos de exportación

C = Nichos de promoción global

* Sectores con oportunidad de inversión en México

NICHOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS BANCOMEXT 2006

Consejerías Comerciales		NORTEAMÉRICA										ASIA			EUROPA					LATINOAMÉRICA							
		ATLANTA	CHICAGO	DALLAS	LOS ANGELES	MIAMI	NUEVA YORK	HOUSTON	MONTREAL	TORONTO	COREA	HONG KONG	JAPON	SHANGHAI	SINGAPUR / SUD. ASIATICO	TAIWAN	ALEMANIA	ESPAÑA	FRANCIA	REINO UNIDO	COSTA RICA	GUATEMALA	ARGENTINA	BRASIL	COLOMBIA	CHILE	VENEZUELA
Productos	Eléctrico																B*										
	Ameses		B*	B*	B*	B*		B*	B*	B*							B*				B*		A	A	A	A	A
	Bobinas		B*			B*			B*	B*								B*				A	A	A	A	A	A
	Cables		B	B	B	B			B	B							B				B	A	A	A	A	A	A
	Capacitores		B*												C							A	A	A	A	A	A
	Conectores		B		B				B	B	C		C				B					A	A	A		A	A
	Electrodomesticos (Enseres mayores)		B	B		B			B	B							C					B	B	B	B	B	B
	Electrodomesticos (Enseres menores)		B	B	B	B			B	B							C		C			B	B		B	B	B
	Fusibles								B	B					B		B	B				A	A	A		A	A
	Generadores		B		B	B	B					A		A								A	A	A		A	A
	Herrajes				B		B		B													A	A		A	A	A
	Interruptores		B		B	B	B		B		C				C						B	B	B		B	B	B
	Material para iluminación		B		B	B		B	B	B											A	A	A		A	A	A
	Material y accesorios electricos	B*	B*	B*	B*	B*	B*		B*	B*					C		B*	B*		B*		A	A		A	A	A
	Motores		B*		B*	B*				B*					C							A	A	A		A	A
	Resistores		B*		B*						C											B*	B*	B*	B*	B*	B*
	Torres																					A	A			A	A
	Transformadores		B		B	B			B	B	C				C		B				B	B	B	B	B	B	B
	Turbinas																				A	A	A		A	A	A

A = Nichos relacionados con Proyectos de Exportación

B = Nichos relevantes que están fuera de los proyectos de exportación

C = Nichos de promoción global

* Sectores con oportunidad de inversión en México

NICHOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS BANCOMEXT 2006

Consejerías Comerciales		NORTEAMÉRICA								ASIA				EUROPA				LATINOAMÉRICA							
		ATLANTA	CHICAGO	DALLAS	LOS ANGELES	MIAMI	HOUSTON	MONTREAL	TORONTO	VANCOUVER	JAPON	SINGAPUR / SUD. ASIATICO	ALEMANIA	ESPAÑA	FRANCIA	HOLANDA	REINO UNIDO	COSTA RICA	GUATEMALA	ARGENTINA	BRASIL	COLOMBIA	CHILE	VENEZUELA	
Productos	Electrónico																								
	Arneses		B*	B*	B*	B*	B*	B*	B*				B*		B*					B*		B*	B*	B*	
	Bobinas		B*		B*			B*	B*											A		A	A	A	
	Bocinas							C											B	B			B		
	Cables	B	B	B	B	B		B	B				B*					A	A	A	A	A	A		
	Capacitores				C															C			C	C	
	Cinescopios												C*							C		B	B		
	Computadoras																								
	Conectores																		B	B	B	B	B	B	
	Conectores	B			B								B*							A		A	A	A	
	Equipo de control					B*													B*	B*	B*		B*	B*	
	Equipo de telecomunicaciones				C	C					C*								B	B	B	B	B	B	
	Equipos de Audio					C	C						C						C		C		C	C	
	Equipos de Telefonía					C													B	B	B	B	B	B	
	Fuentes de poder					B						B							A	A	A	A	A	A	
	Fusibles	B	B		B			B	B			B	B						A	A	A	A	A	A	
	Interruptores																		A	A	A	A	A	A	
	Maquinaria y herramientas eléctricas				B	B		B	B										A	A	A	A	A	A	
	Material y accesorios electrónicos												B*						A	A	A	A	A	A	
	Motores	B	B	B	B			B	B	B		C		B					A	A	A	A	A	A	
	Motores				B			B											A	A	A	A	A	A	
	No breaks		B			B													A	A	A	A	A	A	
	Radio																				B		B	B	
	Resistencias eléctricas fijas				B																B		B	B	
	Resistores																				B		B	B	
	Semiconductores																								
	Subensambles																								
	Televisores																								
Transformadores																									

A = Nichos relacionados con Proyectos de Exportación

B = Nichos relevantes que están fuera de los proyectos de exportación

C = Nichos de promoción global

* Sectores con oportunidad de inversión en México

NICHOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS
BANCOMEXT 2006

Productos	NORTEAMÉRICA										ASIA	EUROPA				LATINOAMÉRICA				
	CHICAGO	DALLAS	LOS ANGELES	MIAMI	NUEVA YORK	HOUSTON	SAN ANTONIO	MONTREAL	TORONTO	VANCOUVER	JAPON	ALEMANIA	ESPAÑA	FRANCIA	HOLANDA	REINO UNIDO	GUATEMALA	ARGENTINA	CHILE	
	Floricultura																			
	A	A	A	A	C	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	C	C	C	
			C							C			A		A				C	
Follaje		A	A	A		A	A	A	A	A	A	A		A	A					

- A = Nichos relacionados con Proyectos de Exportación
- B = Nichos relevantes que están fuera de los proyectos de exportación
- C = Nichos de promoción global

* Sectores con oportunidad de inversión en México

Consejerías Comerciales		NORTEAMÉRICA										ASIA					EUROPA					LATINOAMÉRICA										
		ATLANTA	CHICAGO	DALLAS	LOS ANGELES	MIAMI	NEW YORK	HOUSTON	SAN ANTONIO	MONTREAL	TORONTO	VANCOUVER	BEIJING	COREA	HONG KONG	JAPON	SHANGHAI	SINGAPUR / SUD. ASIÁTICO	TAIWAN	ALEMANIA	ESPAÑA	FRANCIA	HOLANDA	ITALIA	REINO UNIDO	COSTA RICA	GUATEMALA	ARGENTINA	BRAZIL	COLOMBIA	CHILE	VENEZUELA
Productos																																
Materiales para Construcción		A	A	A	A	A	A		A	A	A	B	B	B	B	B	B					B				A	A	A	A	A	A	A
Accesorios para baño																																
Aditivos para concreto																																
Aglomerados				C					C																							
Alambres																																
Alumbrado																																
Alumbrado																																
Artículos para baño de plástico inyectado																																
Artículos para baño de plástico inyectado																																
Cemento, cal, yeso																																
Chimeneas de mármol y piedra																																
Cinta de polipropileno																																
Cinturones de seguridad																																
Clavos																																
Clavos																																
Concretos																																
Estructuras metálicas construcción																																
Estructuras metálicas construcción																																
Fontanería en general		A	A	A	A	A			B	B	B*	C																				
Fregaderos																																
Fregaderos																																
Geosintéticos																																
Geosintéticos																																
Grano		B	B	B	B	B			B	B	B	C																				
Grano																																
Impermeabilizantes y adhesivos																																
Impermeabilizantes y adhesivos																																
Impermeabilizantes y reflejante solar																																
Laborio		A	A		A	A			A	A	A																					
Laborio																																
Lamina acanalada																																
Lamina acanalada																																
Lamina y varillas de acero																																
Lamina y varillas de acero																																
Marmol/Onix		A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	
Marmol/Onix																																
Materiales para construcción en general																																
Materiales para construcción en general																																
Molduras (sacos y cenefas de cerámica)		A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	C																				
Molduras (sacos y cenefas de cerámica)																																
Muebles para baño		A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	C																				
Muebles para baño																																
Paredes y pisos prefabricados																																
Paredes y pisos prefabricados																																
Perfiles de acero																																
Perfiles de acero																																
Piedra para la construcción																																
Piedra para la construcción																																
Piedras artificiales (Cultured Stones)																																
Piedras artificiales (Cultured Stones)																																
Pinuras, barnices y lacas																																
Pinuras, barnices y lacas																																
Pisos y recubrimientos cerámicos		A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	C																				
Pisos y recubrimientos cerámicos																																
Pisos y recubrimientos vinílicos																																
Pisos y recubrimientos vinílicos																																
Prestabridados																																
Prestabridados																																
Puertas de madera y parquet																																
Puertas de madera y parquet																																
Tablaroca																																
Tablaroca																																
Tubería de cobre y sus partes		A	A		A	A																										
Tubería de cobre y sus partes																																
Tubería de PVC		A	A		A	A																										
Valvulas de hierro y acero																																
Valvulas de hierro y acero																																
Vidrio y sus productos																																

A = Nichos relacionados con Proyectos de Exportación

B = Nichos relevantes que están fuera de los proyectos de exportación

C = Nichos de promoción global

* sectores con oportunidad de inversión en México

NICHOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS
BANCOMEXT 2006

Consejerías Comerciales		NORTEAMÉRICA										ASIA		EUROPA		LATINOAMÉRICA						
		ATLANTA	CHICAGO	DALLAS	LOS ANGELES	MIAMI	NUEVA YORK	HOUSTON	SAN ANTONIO	MONTREAL	TORONTO	HONG KONG	ALEMANIA	ESPAÑA	REINO UNIDO	COSTA RICA	GUATEMALA	ARGENTINA	BRASIL	COLOMBIA	CHILE	VENEZUELA
Productos																						
Metalmecánico					A													B	B	A		
Bombas de aire																					B	B
Bombas para líquidos				A					B			C					B	B	B	B		
Compresores de aire o de vacío					A				B			C					B	B	A	B		
Envases y productos hojalata																						
Estructuras metálicas construcción				A	A				B	B						B	B				B	B
Fabricación de acero y piezas		A	A	A	A	A	A	A	B	B	B	C									B	B
Fabricación ferroaleaciones							A	A		B	B									B	B	B
Fabricación laminados acero		A	A	A	A		A	A	B	B	B	C								B	B	B
Fabricación tubos y postes de acero		A	A	A	A	A				B	B					B	B			B	B	B
Fundición de piezas hierro/acero		A	A	A	A		A	A		B	B									B	B	B
Fundición primaria de hierro		A	A	A				A														
Fundición/moldeo piezas metálicas		A	A	A	A		A	A	B	B		C		C						B	B	
Maquinado de partes metálicas							A															
Motor generador de emergencia					A											*		*	*	*	*	*
Motores a diesel									B			C				*	*	*	*	*	*	*
Tanques metálicos		A	A	A	A				B			C					B	B	B	B		
Valvulas de hierro y acero								A					C			B	B	B	B	B		
Válvulas metálicas					A		A	A					C			B	B	B		B	B	B

A = Nichos relacionados con Proyectos de Exportación

B = Nichos relevantes que están fuera de los proyectos de exportación

C = Nichos de promoción global

* Sectores con oportunidad de inversión en México

NICHOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS
BANCOMEXT 2006

Consejerías Comerciales		NORTEAMÉRICA										ASIA		EUROPA					LATINOAMÉRICA										
		ATLANTA	CHICAGO	DALLAS	LOS ANGELES	MIAMI	NUEVA YORK	HOUSTON	SAN ANTONIO	MONTREAL	TORONTO	VANCOUVER	JAPON	SHANGHAI	SINGAPUR / SUD. ASIATICO	ALEMANIA	ESPAÑA	FRANCIA	HOLANDA	ITALIA	REINO UNIDO	COSTA RICA	GUATEMALA	ARGENTINA	BRASIL	COLOMBIA	CHILE	VENEZUELA	
Productos																													
Muebles																													
Insumos, partes y piezas para su fabricación		B	B	B	B	B	B			B	B	B	C	C			C	C	C							C	C	C	
Mueble rústico fino		B	B		B	B			B	B	B			C		B	B	B	B							C	C	C	
Muebles de aluminio fundido		A	A	A	A	A			A	A	A					A			A						C	C	C	C	
Muebles de diseño		B	B	B	B	B	B			B	B					B	B						A	B			C	C	
Muebles de hierro forjado		B	B		B	B			B	B	B				C		B	B			C	B		C			C	C	
Muebles de madera		A	A	A	A	A			A	A	A	A				A	A	A	A									C	C
Muebles de melamina ponderosa						C			B	B									C			A	A		B		B	B	
Muebles de Oficina			B		B	C			B										C									C	
Muebles de plástico y jardín		A	A		A	A			A	A	A					B					B	B	C	C		B	B	B	
Muebles estilo mexicano		B	B		B	B			B	B						B	B	B	B			C	C		C		C	C	
Muebles estilo Santa Fé		B				B			B	B						B	B	B									C	C	
Muebles estilo Western									B	B	B					B	B											C	
Muebles listos para ensamblar RTA			B	B	B	B				B	B	B							A			B	B	B	B	B	B	B	
Muebles minimalistas y contemporáneo		B	B	B	B		B			B	B	B				B	B		B		A	A	A	A		A			
Muebles rústicos		B	B			B					B					B	B	B		B							C	C	
Muebles rústicos de diseño		B	B	B	B	B					B					B	B	B	B								C	C	
Muebles tubulares									B	B	B					C											B	B	
Sillones										B												A	A				C		
Sofás																			C			A	A					C	
x-1 = De hierro forjado para exteriores y fundidos de aluminio para exteriores																						A	A						
x-2 = Esquimeras, mesas de nido, paragüeros, baúles, muebles de entretenimiento																											C		
x-3 = Sillones de cuero para oficina																											C	C	

A = Nichos relacionados con Proyectos de Exportación
B = Nichos relevantes que están fuera de los proyectos de exportación
C = Nichos de promoción global
* Sectores con oportunidad de inversión en México

NICHOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS BANCOMEXT 2006

Productos	NORTEAMÉRICA										ASIA					EUROPA						LATINOAMÉRICA				
	ATLANTA	CHICAGO	DALLAS	LOS ANGELES	MIAMI	NUEVA YORK	HOUSTON	MONTREAL	TORONTO	VANCOUVER	BEIJING	COREA	HONG KONG	JAPON	SINGAPUR / SUD. ASIATICO	TAIWAN	ALEMANIA	ESPAÑA	FRANCIA	HOLANDA	ITALIA	GUATEMALA	ARGENTINA	BRASIL	CHILE	VENEZUELA
Pesqueros y acuícolas																										
Abulón	C		C	C	C					C	C		C	C	C											
Algas y fitoplacton					C						C			C												
Atún y dorado			C		C		C	C	C	C			C	C								C	C			
Atún y dorado (enlatados)			C	C	C		C	C	C	C	C		C								C	C	C	C		
Bagre			C		C					C							C									
Calamar			C	C	C		C	C	C	C		C	C	C	C	C	C	C			C	C				
Camarón			C	C	C	C		C	C	C		C	C	C	C	C	C	C	C							
Concha de mar			C		C						C			C							C	C				
Congelados	C	C	C	C	C			C	C	C	C	C	C	C			C	C			C	C				
Filete de pescado	C	C	C	C	C		C		C	C			C	C				C				C				
Langosta congelada	C	C	C	C	C		C	C		C			C	C	C	C	C	C	C		C		C			
Langosta viva			C		C		C			C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C					
Langostino			C		C					C			C				C	C								
Lobina					C																					
Peces de ornato vivos										C			C	C				C				C				
Pepino de mar										C	C	C	C		C	C						C				
Pez sierra					C								C										C			
Pulpo			C	C	C				C	C			C	C				C	C		C					
Sardina			C	C	C					C								C				C				
Sardina enlatada	C	C	C	C	C		C	C		C	C		C					C				C				
Tilapia	X	X	X	X	C								C										C			

A = Nichos relacionados con Proyectos de Exportación

B = Nichos relevantes que están fuera de los proyectos de exportación

C = Nichos de promoción global

* Sectores con oportunidad de inversión en México

NICHOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS
BANCOMEXT 2006

Consejerías Comerciales		NORTEAMÉRICA										ASIA					EUROPA					LATINOAMÉRICA									
		ATLANTA	CHICAGO	DALLAS	LOS ANGELES	MIAMI	NEUEVA YORK	HOUSTON	SAN ANTONIO	MONTREAL	BEIJING	HONG KONG	JAPON	SHANGHAI	SINGAPUR / SUD. ASIATICO	TAIWAN	ALEMANIA	ESPAÑA	FRANCIA	HOLANDA	ITALIA	REINO UNIDO	COSTA RICA	GUATEMALA	ARGENTINA	BRASIL	COLOMBIA	CHILE	VENEZUELA		
Productos	Químico, Farmacéutico y Plástico	A	A				A			A	A	B	A	B	B	B	B	A			B				B	A	A	B	B	B	
	Acido tereftálico y sus sales	B	B		B		B	B	B	B	B	B	B	B		B	B		B	B				B	B	B	B	B	B	B	
	Colorantes y preparaciones afines	A	B		A	B	A	A	B								B		B	A		A	A	A	A	A	A	A	A	A	
	Equipo médico	A	A		A					A	A	B				B		B		B		A	A		A	A	A	A	A	A	
	Insulinos para fotografía	A	A	A	A	A		A	A									B				A	A		A	A	A	A	A	A	
	Jabones y detergentes	A	A	A	A	A											A	A			A			A	A	A	A	A	A	A	
	Manufacturas de plástico y caucho		A	B	A	A	A	B		B					B		A	A		B		A	A	B	B	A	B	B	B	A	
	Medicamentos			B	B	A				A	B	B					A		B		B		A	B	B	B	B	B	B	A	
	Polímeros de estireno																														
	Preparaciones capilares				A												A						B	A	B		A	B	A	B	B
	Preparaciones para higiene bucal				B	B						B											B	B	B	B		B	B	B	B
	Tintas para impresión y escritura				B	B						B												B	B	B	B	B	B	B	B
	Vacunas para uso humano		A									A												A	A	A	A	A	A	A	A

A = Nichos relacionados con Proyectos de Exportación

B = Nichos relevantes que están fuera de los proyectos de exportación

C = Nichos de promoción global

* Sectores con oportunidad de inversión en México

NICHOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS
BANCOMEXT 2006

Productos		NORTEAMÉRICA										ASIA					EUROPA					LATINOAMÉRICA										
		ATLANTA	CHICAGO	DALLAS	LOS ANGELES	MIA MI	NUEVA YORK	HOUSTON	SAN ANTONIO	MONTREAL	TORONTO	VANCOUVER	COREA	HONG KONG	JAPON	SHANGHAI	SINGAPUR / SUD. ASIATICO	TAIWAN	ALEMANIA	ESPAÑA	FRANCIA	HOLANDA	ITALIA	REINO UNIDO	COSTA RICA	GUATEMALA	ARGENTINA	BRA SIL	COLOMBIA	CHILE	VENEZUELA	
Consejerías Comerciales	Regalos	A	A		A	A	A				A	A			C			C			B	B*	B	B	B				C		C	
	Alfarería y cerámica	B	B	B	B	B	B		B	B	B	B		C	C						B	B*	B	B	B							
	Artículos de hierro forjado	A	A	A	A	A	A				A	A						C			B	B*	C	B	B			C			C	
	Artículos de madera	B	B	B	B	B	B		B	B	B	B									C	C	C	C	C			C	C	C	C	
	Artículos de pewter	B	B	B	B	B	B		B	B	B	B									C	C	C	C	C			C	C	C	C	
	Artículos de vidrio	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B	B			C			C	B		B	B*	C	B	B	B	B	C	C	C	C	
	Joyería de plata	A	A	A	A	A	A	A		A	A	A	B	B	B	B	B*		A	A	A	C		A	A	A	B	B		B	B	B
	Lámparas	B	B		B						B	B									B	C	C		B	B	C	C		C		C
	Velas	B	B	B	B			B		B		B			B						B	B		B	B	B		C				C

A = Nichos relacionados con Proyectos de Exportación

B = Nichos relevantes que están fuera de los proyectos de exportación

C = Nichos de promoción global

* Sectores con oportunidad de inversión en México

NICHOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS
BANCOMEXT 2006

Consejerías Comerciales	NORTEAMÉRICA								ASIA		EUROPA			LATINOAMÉRICA				
	ATLANTA	CHICAGO	DALLAS	LOS ANGELES	MIA MI	NUEVA YORK	TORONTO	SINGAPUR / SUD. ASIATICO	ESPAÑA	HOLANDA	REINO UNIDO	COSTA RICA	GUATEMALA	ARGENTINA	CHILE	VENEZUELA		
Productos																		
Software																		
Aplicaciones de usuario final					A				A	B*		A	A		A	A		
Outsourcing	A	A	A	A	A	A	A	A		A	A			A	A			
Software empaquetado uso bancario y médico																		

A = Nichos relacionados con Proyectos de Exportación

B = Nichos relevantes que están fuera de los proyectos de exportación

C = Nichos de promoción global

* Sectores con oportunidad de inversión en México

NICHOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS BANCOMEXT 2006

Consejerías Comerciales	NORTEAMÉRICA										ASIA			EUROPA					LATINOAMÉRICA							
	ATLANTA	CHICAGO	DALLAS	LOS ANGELES	MIAMI	NEUEVA YORK	HOUSTON	MONTREAL	TORONTO	VANCOUVER	BEIJING	JAPON	SHANGHAI	ALEMANIA	ESPAÑA	FRANCIA	HOLANDA	ITALIA	REINO UNIDO	COSTA RICA	GUATEMALA	ARGENTINA	BRA SIL	COLOMBIA	CHILE	VENEZUELA
Productos																										
Textil y confección																										
Botones				B	B	B		B	B								B				B	B		B	B	B
Calcetines	B	B		B	B	B		B*	B																B	B
Cierres				B				B																	B	B
Fibras, hilos y encajes																										
Hilados artificiales de nylon y rayón																										
Hilos y telas fibras naturales																										
Hilos y telas fibras sintéticas																										
Hilos y telas fibras sintéticas																										
Lençería																										
Lençería																										
Mezclilla																										
Mezclilla																										
Monofilamentos de poliuretano																										
Monofilamentos de poliuretano																										
Nylon o demás poliamidas																										
Prendas de lora																										
Prendas tejido de punto																										
Ropa casual caballero/niño																										
Ropa casual caballero/niño																										
Ropa casual dama/niña																										
Ropa casual dama/niña																										
Ropa de dormir																										
Ropa de dormir																										
Ropa de hospital																										
Ropa de hospital																										
Ropa de marca																										
Ropa de marca																										
Ropa de mezclilla dama/caballero/ niño/a																										
Ropa de vestir dama																										
Ropa de vestir dama																										
Ropa deportiva																										
Ropa deportiva																										
Ropa especial de trabajo																										
Ropa especial invierno																										
Ropa especial invierno																										
Ropa interior dama y caballero																										
Ropa interior dama y caballero																										
Ropa vestir caballero																										
Ropa vestir caballero																										
Tejidos de punto																										
Tejidos de punto																										
Telas artificiales																										
Telas artificiales																										
Telas de mezcla artificial y natural																										
Telas de mezcla artificial y natural																										
Textiles para el hogar																										
Textiles para el hogar																										
Trajes sastres y coordinados para dama																										
Trajes sastres y coordinados para dama																										
Vestidos de novia, XV Años y confecciones desechables (no woven)																										
Vestidos de novia, XV Años y confecciones desechables (no woven)																										
para uso médico, quirúrgico y hospitales																										
para uso médico, quirúrgico y hospitales																										

A = Nichos relacionados con Proyectos de Exportación

B = Nichos relevantes que están fuera de los proyectos de exportación

C = Nichos de promoción global

* Sectores con oportunidad de inversión en México