



**Universidad Michoacana  
de San Nicolás de Hidalgo**



**Instituto de  
Investigaciones  
Económicas y  
Empresariales**

**Programa de: Maestría en  
Ciencias en Comercio  
Exterior**

# **Facilitación del Comercio Exterior de México. Principales Socios Comerciales**

**Tesis**



**C. P. Cid Leana Morales**

**Febrero 2011**

# Índice General

RELACIÓN DE CUADROS, GRÁFICAS E ILUSTRACIONES .....	6
RESUMEN .....	11
ABSTRACT .....	12
INTRODUCCIÓN.....	13
FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	15
EL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO.....	27
LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO Y EL MUNDO.....	75
MARCO TEÓRICO DE LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO .....	92
PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO.....	115
ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO DE MÉXICO .....	153
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	199
BIBLIOGRAFÍA .....	207
GLOSARIO DE TÉRMINOS .....	215
ACRÓNIMOS Y ABREVIATURAS .....	216
ANEXOS.....	219

# Índice Desglosado

<b>RELACIÓN DE CUADROS, GRÁFICAS E ILUSTRACIONES .....</b>	<b>6</b>
<b>CUADROS .....</b>	<b>6</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>11</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>12</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>13</b>
<b>FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>15</b>
1.1 PROBLEMA DE ESTUDIO .....	15
1.2 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN .....	18
1.2.1 <i>General</i> .....	18
1.2.2 <i>Específicas</i> .....	18
1.3 OBJETIVOS .....	19
1.3.1 <i>General</i> .....	19
1.3.2 <i>Específicos</i> .....	19
1.4 HIPÓTESIS .....	20
1.4.1 <i>General</i> .....	20
1.4.2 <i>Específicas</i> .....	20
1.5 JUSTIFICACIÓN .....	21
1.6 ESTRUCTURA DE LA TESIS .....	22
1.7 OPERACIONALIZACIÓN (MATRÍZ DE CONGRUENCIA) .....	23
<b>EL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO .....</b>	<b>27</b>
2.1 FEUDALISMO MERCANTILISTA .....	28
2.2 EL MÉXICO INDEPENDIENTE Y LA TRANSICIÓN AL LIBERALISMO .....	29
2.3 INICIO DEL COMERCIO ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS .....	29
2.4 EL PORFIRIATO: CONSOLIDACIÓN DEL LIBRECAMBISMO DEPENDIENTE .....	30
2.5 EL COMERCIO EXTERIOR EN LA ÉPOCA DE LA REVOLUCIÓN MEXICANA: PRIMEROS GOBIERNOS REVOLUCIONARIOS (1920-1940) .....	31
2.6 LA CRISIS DE 1929 Y SUS EFECTOS EN MÉXICO .....	31
2.7 EL MOVIMIENTO AGRARIO DE MÉXICO .....	32
2.8 EL DESEQUILIBRIO EXTERNO DE MÉXICO .....	33
2.9 ESTRUCTURA Y COMPOSICIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO .....	33
2.9.1 <i>Exportaciones mexicanas</i> .....	34
2.9.2 <i>Importaciones mexicanas</i> .....	35
2.9.3 <i>Las importaciones agrícolas y la crisis alimentaria</i> .....	36
2.10 LA POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO .....	37
2.10.1 <i>El periodo de 1940-1982</i> .....	37

2.10.2 <i>El periodo de 1983-1990</i> .....	39
2.11 TRATADOS COMERCIALES DE MÉXICO.....	40
<b>LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO Y EL MUNDO.....</b>	<b>75</b>
3.1 PLANTEAMIENTOS SOBRE LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR EN ORGANISMOS INTERNACIONALES .....	75
3.1.1 <i>Elementos explicativos iniciales</i> .....	76
3.2 PLANTEAMIENTOS SOBRE FACILITACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR A TRAVÉS DE LOS PROCESOS DE NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN EN DISTINTAS ORGANIZACIONES .....	78
3.2.1 <i>Organización Mundial de Comercio (OMC)</i> .....	79
3.2.2 <i>Organización Mundial de Aduanas (OMA)</i> .....	79
3.2.3 <i>Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (CEPE/UN)</i> .....	80
3.3 PLANTEAMIENTOS SOBRE FACILITACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR A TRAVÉS DE LOS PROCESOS DE NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN EN DISTINTAS ZONAS O REGIONES ECONÓMICAS .....	80
3.3.1 <i>Facilitación del comercio exterior en la Unión Europea</i> .....	81
3.3.2 <i>Facilitación del comercio exterior en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico</i> .....	82
3.3.3 <i>Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)</i> . .....	83
3.3.4 <i>Facilitación del comercio exterior en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)</i> .....	84
3.3.5 <i>Facilitación del comercio exterior en el Mercado Común del Sur (Mercosur)</i> .....	85
3.3.6 <i>Facilitación del comercio exterior en la Comunidad Andina de Naciones (CAN)</i> .....	86
3.3.7 <i>Facilitación del comercio exterior en el Mercado Común Centroamericano (MCCA)</i> .....	87
3.3.8 <i>Facilitación del comercio exterior en la Comunidad del Caribe (CARICOM)</i> .....	87
3.4 PLANTEAMIENTOS SOBRE FACILITACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR A TRAVÉS DE LOS PROCESOS DE NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN EN TRATADOS Y ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO .....	88
3.4.1 <i>Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN/NAFTA)</i> .....	88
3.5 PLANTEAMIENTOS SOBRE FACILITACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR A TRAVÉS DE LOS PROGRAMAS GUBERNAMENTALES EN MÉXICO.....	89
<b>MARCO TEÓRICO DE LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO .....</b>	<b>92</b>
4.1 BASES DE TEORÍA ECONÓMICA .....	92
4.2 EL ENFOQUE DE LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO EN LA TEORÍA CLÁSICA .....	93
4.3 TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL .....	94
4.3.1 <i>Teoría de las ventajas comparativas o relativas</i> .....	94
4.4 FACILITACIÓN DEL COMERCIO: ELEMENTOS TEÓRICO-EMPÍRICOS PARA SU EXPLICACIÓN.....	94
4.5 OTROS ELEMENTOS DE ANÁLISIS ACERCA DE LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR.....	104
4.6 HACIA LA CONSTRUCCIÓN TEÓRICO-CONCEPTUAL DE LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR .....	107
4.6.1 <i>El concepto de facilitación del comercio exterior</i> .....	110
4.6.2 <i>El rol de la facilitación del comercio exterior</i> .....	111
4.7 PROPUESTAS TEÓRICO-METODOLÓGICAS PARA MEDIR LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR.....	111
4.8 SELECCIÓN DE INDICADORES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN ÍNDICE DE FACILITACIÓN DEL COMERCIO .....	114

<b>PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO.....</b>	<b>115</b>
5.1 MÉTODO.....	115
5.1.1 <i>Hipotético-Deductivo</i> .....	115
5.1.2 <i>Descriptivo-Correlacional</i> .....	116
5.1.3 <i>Cuantitativo</i> .....	116
5.2 PROPUESTA DE MEDICIÓN.....	117
5.3 PROPUESTA METODOLÓGICA DE MEDICIÓN.....	118
5.3.1 <i>Índice Ponderado de Facilitación del Comercio</i> .....	119
5.4 VARIABLES.....	124
5.4.1 <i>Variables independientes</i> .....	125
5.4.2 <i>Variable dependiente</i> .....	150
5.5 INSTRUMENTOS.....	151
5.5.1 <i>Herramientas Estadísticas</i> .....	151
5.6 UNIVERSO DE ESTUDIO.....	151
<b>ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO DE MÉXICO .....</b>	<b>153</b>
6.1 RESULTADOS DEL ÍNDICE DE FACILITACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO.....	154
6.1.1 <i>Resultados de los índices de cada variable independiente para México</i> .....	156
6.2 ANÁLISIS Y RESULTADOS POR TRATADO COMERCIAL.....	159
6.2.1 <i>Resultados por variable independiente según tratado comercial</i> .....	160
6.3 RESULTADOS POR ACUERDO COMERCIAL.....	174
6.3.1 <i>Resultados por variable independiente según acuerdo comercial</i> .....	175
6.4 RESULTADOS POR REGIÓN ECONÓMICA.....	186
6.4.1 <i>Resultados por variable independiente según región económica de interés para México</i> .....	188
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>199</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>207</b>
<b>GLOSARIO DE TÉRMINOS .....</b>	<b>215</b>
<b>ACRÓNIMOS Y ABREVIATURAS .....</b>	<b>216</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>219</b>
ANEXO 1.....	219
ANEXO 2.....	241

## Relación de Cuadros, Gráficas e Ilustraciones

### Cuadros

Cuadro 1 Relación de precios de intercambio .....	34
Cuadro 2 Tratados comerciales signados por México .....	41
Cuadro 3 Países con los que México tiene acuerdo para la promoción y protección recíproca de las inversiones .....	42
Cuadro 4 Países con los que México tiene acuerdo para evitar la doble tributación .....	43
Cuadro 5 Definiciones sobre facilitación del comercio exterior, según autor .....	106
Cuadro 6 Índices de facilitación del comercio, según fuente .....	113
Cuadro 7a Variables e indicadores del índice Doing Business del Banco Mundial, 2004-2010 .....	121
Cuadro 7b Variables e indicadores del índice Doing Business del Banco Mundial, 2004-2010 .....	122
Cuadro 7c Variables e indicadores del índice Doing Business del Banco Mundial, 2004-2010.....	123
Cuadro 8 Índice de Facilitación del Comercio Exterior de México 2004-2010 .....	154
Cuadro 9 Índices de México 2004-2010 .....	156
Cuadro 10 Índice de facilitación del comercio exterior 2004-2010 .....	159
Cuadro 11 Índice de apertura de un negocio 2004-2010 .....	161
Cuadro 12 Índice de permisos de construcción 2004-2010 .....	162
Cuadro 13 Índice de empleo de trabajadores 2004-2010.....	163
Cuadro 14 Índice de registro de propiedad 2004-2010.....	165
Cuadro 15 Índice de obtención de crédito 2004-2010.....	166
Cuadro 16 Índice de protección de inversionistas 2004-2010 .....	167
Cuadro 17 Índice de pago de impuestos 2004-2010.....	169
Cuadro 18 Índice de comercio transfronterizo 2004-2010.....	170
Cuadro 19 Índice de cumplimiento de contratos 2004-2010.....	171
Cuadro 20 Índice de cierre de una empresa 2004-2010.....	173
Cuadro 21 Índice de facilitación del comercio exterior 2004-2010.....	174
Cuadro 22 Índice de apertura de un negocio 2004-2010 .....	176
Cuadro 23 Índice de permisos de construcción 2004-2010 .....	177
Cuadro 24 Índice de empleo de trabajadores 2004-2010.....	178
Cuadro 25 Índice de registro de propiedad 2004-2010.....	179
Cuadro 26 Índice de obtención de crédito 2004-2010.....	180
Cuadro 27 Índice de protección de inversionistas 2004-2010 .....	181
Cuadro 28 Índice de pago de impuestos 2004-2010.....	182
Cuadro 29 Índice de comercio transfronterizo 2004-2010.....	183

Cuadro 30 Índice de cumplimiento de contratos 2004-2010.....	184
Cuadro 31 Índice de cierre de una empresa 2004-2010.....	185
Cuadro 32 Índice de facilitación del comercio exterior 2004-2010.....	186
Cuadro 33 Índice de apertura de un negocio 2004-2010.....	188
Cuadro 34 Índice de permisos de construcción 2004-2010.....	190
Cuadro 35 Índice de empleo de trabajadores 2004-2010.....	191
Cuadro 36 Índice de registro de propiedad 2004-2010.....	192
Cuadro 37 Índice de obtención de crédito 2004-2010.....	193
Cuadro 38 Índice de protección a inversionistas 2004-2010.....	194
Cuadro 39 Índice de pago de impuestos 2004-2010.....	195
Cuadro 40 Índice de comercio transfronterizo 2004-2010.....	196
Cuadro 41 Índice de cumplimiento de contratos 2004-2010.....	197
Cuadro 42 Índice de cierre de una empresa 2004-2010.....	198
Cuadro 43 Índice de facilitación del comercio exterior, 2004-2010.....	219
Cuadro 44 Índice de apertura de un negocio, 2004-2010.....	221
Cuadro 45 Índice de permisos de construcción, 2004-2010.....	223
Cuadro 46 Índice de registro de propiedad, 2004-2010.....	225
Cuadro 47 Índice de empleo de trabajadores, 2004-2010.....	227
Cuadro 48 Índice de obtención de crédito, 2004-2010.....	229
Cuadro 49 Índice de protección de inversionistas, 2004-2010.....	231
Cuadro 50 Índice de pago de impuestos, 2004-2010.....	233
Cuadro 51 Índice de comercio transfronterizo, 2004-2010.....	235
Cuadro 52 Índice de cumplimiento de contratos, 2004-2010.....	237
Cuadro 53 Índice de cierre de una empresa 2004-2010.....	239
Cuadro 54 Matriz de correlaciones para las variables independientes con la variable dependiente, 2004.....	241
Cuadro 55 Matriz de correlaciones para las variables independientes con la variable dependiente, 2005.....	242
Cuadro 56 Matriz de correlaciones para las variables independientes con la variable dependiente, 2006.....	242
Cuadro 57 Matriz de correlaciones para las variables independientes con la variable dependiente, 2007.....	243
Cuadro 58 Matriz de correlaciones para las variables independientes con la variable dependiente, 2008.....	243
Cuadro 59 Matriz de correlaciones para las variables independientes con la variable dependiente, 2009.....	244
Cuadro 60 Matriz de correlaciones para las variables independientes con la variable dependiente, 2010.....	244

## Gráficas

Gráfica 1 Exportaciones de Petróleo de México, 2004-2010.....	44
Gráfica 2 Exportaciones de petróleo de México por tipo, 2004-2010.....	45
Gráfica 3 Importaciones de productos petroleros de México, 2004-2010.....	46
Gráfica 4 Importaciones de productos petroleros de México, 2004-2010.....	47
Gráfica 5 Importaciones de petróleo y sus derivados de México, 2004-2010.....	48
Gráfica 6 Importaciones de petróleo y sus derivados, 2004-2010.....	48
Gráfica 7 Exportaciones agropecuarias y agroindustriales de México, 2004-2010.....	49
Gráfica 8 Exportaciones agropecuarias y agroindustriales de México, 2004-2010.....	50
Gráfica 9 Importación de productos agroindustriales de México, 2004-2010.....	51
Gráfica 10 Importación de productos agroindustriales de México, 2004-2010.....	51
Gráfica 11 Exportaciones de la industria manufacturera de México, 2004-2010.....	52
Gráfica 12 Exportaciones de la industria manufacturera.....	53
Gráfica 13 Importaciones de la industria manufacturera de México, 2004-2010.....	54
Gráfica 14 Importaciones de la industria manufacturera de México, 2004-2010.....	55
Gráfica 15 Valor de importaciones y exportaciones de bienes de consumo de México, 2004-2010.....	55
Gráfica 16 Valor de importaciones y exportaciones de bienes de uso intermedio de México, 2004-2010.....	56
Gráfica 17 Valor de importaciones y exportaciones de bienes de capital de México, 2004-2010.....	57
Gráfica 18 Balanza comercial de México, 2004-2010.....	57
Gráfica 19 Inversión extranjera directa por país de origen de México, 2004-2010.....	58
Gráfica 20 Inversión extranjera directa por país de origen de México, 2004-2010.....	60
Gráfica 21 Exportaciones de México al mundo, 2004-2010.....	61
Gráfica 22 Exportaciones por continente, 2004-2010.....	62
Gráfica 23 Exportaciones en América, 2004-2010.....	63
Gráfica 24 Exportaciones a Norteamérica, 2004-2010.....	63
Gráfica 25 Exportaciones a Norteamérica, 2004-2010.....	64
Gráfica 26 Exportaciones a Sudamérica, 2004-2010.....	64
Gráfica 27 Exportaciones a Sudamérica, 2004-2010.....	65
Gráfica 28 Exportaciones a otros países de Sudamérica, 2004-2010.....	65
Gráfica 29 Exportaciones a otros países de Sudamérica, 2004-2010.....	66
Gráfica 30 Exportaciones a Centroamérica.....	66
Gráfica 31 Exportaciones a Centroamérica, 2004-2010.....	67
Gráfica 32 Exportaciones a otros países de Centroamérica, 2004-2010.....	67

Gráfica 33 Exportaciones a otros países de Centroamérica, 2004-2010.....	68
Gráfica 34 Exportaciones al Caribe y las Antillas, 2004-2010 .....	68
Gráfica 35 Exportaciones al Caribe y las Antillas, 2004-2010 .....	69
Gráfica 36 Exportaciones a Europa, 2004-2010 .....	69
Gráfica 37 Exportaciones a la Unión Europea, 2004-2010 .....	70
Gráfica 38 Exportaciones a la Unión Europea, 2004-2010 .....	70
Gráfica 39 Exportaciones a otros países de Europa, 2004-2010.....	71
Gráfica 40 Exportaciones a otros países de Europa, 2004-2010.....	71
Gráfica 41 Exportaciones a África, 2004-2010.....	72
Gráfica 42 Exportaciones a África, 2004-2010.....	72
Gráfica 43 Exportaciones a Asia, 2004-2010 .....	73
Gráfica 44 Exportaciones a Asia, 2004-2010 .....	73
Gráfica 45 Exportaciones a Oceanía. 2004-2010.....	74
Gráfica 46 Exportaciones a Oceanía, 2004-2010.....	74
Gráfica 48 Índices de México 2004- 2010.....	156
Gráfica 49 Índice de facilitación del comercio exterior por tratado 2004- 2010.....	160
Gráfica 50 Índice de apertura de un negocio por tratado 2004- 2010 .....	161
Gráfica 51 Índice de permisos de construcción por tratado 2004- 2010.....	163
Gráfica 52 Índice de empleo de trabajadores por tratado 2004- 2010 .....	164
Gráfica 53 Índice de registro de propiedad por tratado 2004- 2010.....	165
Gráfica 54 Índice de obtención de crédito por tratado 2004- 2010 .....	167
Gráfica 55 Índice de protección de inversionistas por tratado 2004- 2010 .....	168
Gráfica 56 Índice de pago de impuestos por tratado 2004- 2010.....	169
Gráfica 57 Índice de comercio transfronterizo 2004- 2010.....	171
Gráfica 58 Índice de cumplimiento de contratos por tratado 2004- 2010.....	172
Gráfica 59 Índice de cierre de una empresa por tratado 2004- 2010 .....	173
Gráfica 60 Índice de facilitación del comercio exterior por acuerdo comercial 2004- 2010.....	175
Gráfica 61 Índice de apertura de un negocio por acuerdo comercial 2004- 2010 .....	176
Gráfica 62 Índice de permisos de construcción por acuerdo comercial 2004- 2010.....	177
Gráfica 63 Índice de empleo de trabajadores por acuerdo comercial 2004- 2010 .....	178
Gráfica 64 Índice de registro de propiedad por acuerdo comercial 2004- 2010 .....	179
Gráfica 65 Índice de obtención de crédito por acuerdo comercial 2004- 2010 .....	180
Gráfica 66 Índice de protección de inversionistas por acuerdo comercial 2004- 2010.....	181
Gráfica 67 Índice de pago de impuestos por acuerdo comercial 2004- 2010 .....	182

<i>Gráfica 68 Índice de comercio transfronterizo por acuerdo comercial 2004- 2010 .....</i>	<i>183</i>
<i>Gráfica 69 Índice de cumplimiento de contratos por acuerdo comercial 2004- 2010.....</i>	<i>184</i>
<i>Gráfica 70 Índice de cierre de una empresa por acuerdo comercial 2004- 2010 .....</i>	<i>185</i>
<i>Gráfica 71 Índice de facilitación del comercio exterior por región económica 2004- 2010.....</i>	<i>187</i>
<i>Gráfica 72 Índice de apertura de un negocio por región económica 2004- 2010 .....</i>	<i>189</i>
<i>Gráfica 73 Índice de permisos de construcción por región económica 2004- 2010.....</i>	<i>190</i>
<i>Gráfica 74 Índice de empleo de trabajadores por región económica 2004- 2010 .....</i>	<i>191</i>
<i>Gráfica 75 Índice de registro de propiedad por región económica 2004- 2010.....</i>	<i>192</i>
<i>Gráfica 76 Índice de obtención de crédito por región económica 2004- 2010 .....</i>	<i>193</i>
<i>Gráfica 77 Índice de protección a inversionistas por región económica 2004- 2010 .....</i>	<i>194</i>
<i>Gráfica 78 Índice de pago de impuestos por región económica 2004- 2010.....</i>	<i>195</i>
<i>Gráfica 79 Índice de comercio transfronterizo por región económica 2004- 2010.....</i>	<i>196</i>
<i>Gráfica 80 Índice de cumplimiento de contratos por región económica 2004- 2010.....</i>	<i>197</i>
<i>Gráfica 81 Índice de cierre de una empresa por región económica 2004- 2010 .....</i>	<i>198</i>

## RESUMEN

La importancia económica que representa el desarrollo de la facilitación del comercio para los mercados y condiciones de competencia actuales, refleja la necesidad de afrontar nuevos retos y expectativas para los países que en su afán de interactuar comercialmente con otros, requieren adecuar sus respectivas políticas económicas al fomento de la apertura comercial responsable en relación a todos y cada uno de los elementos de la facilitación.

Uno de los aspectos más trascendentales es la activa participación del gobierno (keynesianismo) para promover estrategias que reduzcan el número de procedimientos y trámites, brindar un mejor servicio en sus áreas de administración pública, generando las condiciones propicias que incrementen el flujo de mercancías de comercio exterior que de manera indirecta aceleran su proceso de inserción a la globalización y por ende también su competitividad.

El aprendizaje generado por los países desarrollados en materia de facilitación plantea a los subdesarrollados una forma de crecer sin necesidad de tener grandes capitales o ser potencias mundiales, simplemente volviendo más práctica y expedita la gestión comercial exterior mediante la simplificación de distintos procesos que pretenden revertir las fallas administrativas que frenan el cambio que requieren los países en esa situación.

El reflejo de dicha gestión se vincula inevitablemente al desempeño de las exportaciones e importaciones de un país mediante el impulso de la facilitación del comercio. El análisis comparativo del nivel facilitador que guardan las distintas economías es vital para tomar decisiones e implementar estrategias enfocadas al logro de mejores acuerdos y tratados comerciales entre países, así como corregir políticas comerciales que no generan crecimiento económico.

El presente trabajo está enfocado a revisar la incidencia de aspectos específicos del ambiente de negocios sobre la facilitación del comercio en México en comparación con otros países y regiones económicas.

## ABSTRACT

The economic importance that represents trade facilitation development for markets and current competence conditions, reflects the need of facing new challenges and expectations for countries that in their eagerness of trade interaction with others, require to adapt their respective economic policies to promotion of responsible commercial openness in relation to all and each of the ease of trade elements.

One of the most transcendental aspects is the active government participation (Keynesianism) to promote strategies that could reduce the number of steps and procedures, providing a better service in government administration areas, generating proper conditions that increase exterior trade merchandise flow and indirectly accelerate the insertion process to globalization and competitiveness.

The previously generated knowledge by developed countries in the matter of ease of trade, sets out a way of growing without the need of having great capitals or being powerful to undeveloped ones, by simply turning formalities more practical and fast through simplifying different processes seeking to revert administrative failures that slow down the required change in countries in this situation.

Evidence of such formalities is unavoidably linked to import and export performance of a country through major ease of trade boost. A comparative analysis of current facilitation level in different economies is vital for decision taking and putting into practice strategies aimed to obtain better commercial treaties and agreements among countries as well as improving commercial policies that restrain economical growth.

This document is aimed at revising the incidence of specific business environment aspects over ease of trade in México compared to other countries and economical regions.

# INTRODUCCIÓN

El constante cambio en la vida del ser humano y la actual percepción de un mundo con tendencia globalizante cuyas necesidades de intercambio comercial se incrementan, hacen prioridad estudiar la actividad del comercio exterior para procurar dar respuesta al constante surgimiento de retos y tendencias mediante la comprensión integral del mismo.

México es un país que precisa tener programas institucionales eficaces que fomenten la inversión productiva de desarrollo económico en un amplio espectro de acciones que van desde facilitar la instalación de nuevos establecimientos comerciales, hasta garantizar seguridad en el ejercicio de la actividad comercial. Los inversionistas necesitan leyes, acciones claras y simples que fomenten la facilidad de los procedimientos en materia de comercio exterior. Con esta visión, la facilitación de comercio se centra en la simplificación, racionalización y armonización de los procedimientos administrativos que se interponen en el comercio para mover mercancías a través de fronteras (OMC, 2003), se torna un paradigma de buen gobierno en términos de transparencia, mejor regulación y trabajo conjunto del sector público y privado para reducir las posibilidades de procedimientos ineficientes que actúan como una barrera al comercio.

Es intención fiel de este documento proyectar la importancia la facilitación del comercio exterior, comprensión y práctica de distintos aspectos que se orientan a la generación de un ambiente benéfico de negocios en México que favorezca el flujo de mercancías expandiendo y diversificando sus mercados. Propósito que se pretende lograr mediante el examen de la siguiente hipótesis: “la gestión en materia de apertura de un negocio, obtención de crédito, protección de inversionistas, comercio transfronterizo, pago de impuestos, permisos de construcción, empleo de trabajadores, registro de propiedades, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa durante los años 2004-2010 ha determinado la facilitación del comercio exterior de México”; teniendo como objetivo principal “determinar el grado de facilitación del comercio exterior de México para los años 2004-2010”.

Por tal motivo se requiere establecer una estructura capitular que en un primer momento aborda los fundamentos de la investigación que se plantea, seguida de una revisión histórica del comercio exterior mexicano para posteriormente hacer un esbozo de la facilitación del comercio a nivel doméstico y mundial. A continuación se hace una descripción de los preceptos teóricos y la metodología utilizada, para finalmente abordar los hallazgos de la investigación y plasmar las recomendaciones que se consideren prudentes como aporte real de la misma.

# CAPÍTULO I

## FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

En este capítulo se presenta el origen de la investigación con base en una problemática planteada y una estructura para su desarrollo, la cual contempla la pregunta de la investigación, los objetivos, la hipótesis, así como su correspondiente matriz de congruencia. Todos estos elementos se abordan a continuación.

### 1.1 Problema de estudio

Actualmente la estructura empresarial que existe en torno al comercio responde a los principios de la producción en tiempo ajustado y cadenas de suministro integradas a nivel internacional siendo necesario que las reglas y prácticas comerciales respondan a las necesidades de la actividad que regulan.

El aprendizaje empírico que se deduce tras la instauración de normas proteccionistas del comercio a nivel mundial que ocasionan la pérdida de gran cantidad de tiempo y dinero a causa de trámites y procedimientos que restan agilidad y fuerza a los flujos comerciales entre países, ha servido para evidenciar las fallas suscitadas en el ambiente de negocios. Situaciones como la demanda innecesaria y excesiva de datos y documentos, la falta de transparencia de las aduanas, la ausencia del derecho a una reparación rápida, la excesiva duración del despacho en aduana, la descoordinación entre las aduanas y los demás organismos de inspección, técnicas aduaneras obsoletas; así como las dificultades para iniciar un negocio, obtener permisos de construcción, emplear trabajadores, registrar

la propiedad, obtener créditos, proteger inversionistas, pagar impuestos, cumplir contratos y cerrar empresas requieren una mejor gestión de la facilitación del comercio en países subdesarrollados como México.

Numerosos estudios realizados por organismos internacionales (FMI, 2001) muestran que los procedimientos comerciales pueden llegar a representar entre el 4% y el 5 % del costo global de una transacción comercial, lo cual equivale aproximadamente al 3,8% del nivel medio de los aranceles aplicados al comercio de bienes industriales de los países desarrollados; dividir dicho costo entre dos permitiría ahorrar aproximadamente 1325 millones de dólares anuales (FMI, 2001).

Aunado a los estudios antes mencionados, existe evidencia empírica de que las medidas de facilitación del comercio no solo mejoran las posibilidades de exportación de los países en desarrollo (Sri Lanka, Vietnam, Perú, Guatemala) facilitando las importaciones en otros, sino que, el ahorro derivado de las mismas beneficia a los exportadores, ya que se suprime los trámites y papeleo innecesarios en las operaciones de exportación. Además de que el aumento de las posibilidades de exportación e importación aumentan su atractivo como destino de la inversión extranjera directa (UNESCAP, 2009).

En contraste, las características similares de los países del tercer mundo respecto a sus políticas gubernamentales para afrontar los retos del comercio exterior y el desarrollo, hace que compartan problemas relacionados con el entorpecimiento de procesos en todos los ámbitos productivos de sus economías. Sin embargo, a través de la facilitación del comercio existe la oportunidad de obtener beneficios y crear una estructura internacional cuya prioridad sea evitar el estancamiento de la actividad empresarial.

El énfasis actual de la facilitación del comercio la convierte en un elemento con efectos equilibrados que al centrarse en la vertiente de desarrollo puede aportar beneficios significativos a los países que tienen esta condición como es el caso de México donde es posible el fomento al flujo de mercancías si se reduce el tiempo, el número de documentos

y los costos respectivos de importación y exportación de las mismas; considerando los respectivos beneficios que esto conlleva para empresas y consumidores. Las instituciones de gobierno, por su parte, deben entender a la facilitación del comercio como una de sus máximas prioridades, dado que los trámites aduaneros y burocráticos obsoletos que dificultan los negocios en los países impiden el crecimiento al frenar el desarrollo económico de una nación.

El reflejo de la apreciación que se tiene de la facilitación del comercio en México revela su reducida capacidad de gestión, dado que distintos organismos internacionales lo ubican actualmente en el lugar 74 en el índice de habilitación de negocios elaborado por el Foro Económico Mundial, el lugar 56 en el índice de facilitación del comercio del Banco Mundial, el lugar 56 en el índice de desempeño logístico del Banco Mundial, el lugar 63 en el índice de globalización de la Fundación Europea de la Ciencia y por ende el lugar 60 en el índice global de competitividad del Foro Económico Mundial, situación lamentablemente desfavorable respecto de muchos otros países que en condiciones económicas inferiores como India, Malaysia, Tailandia, Korea, Cambodia, Sri Lanka entre otros han sabido remontar el mal desempeño de su comercio exterior (UNESCAP, 2009).

En México la gran apertura comercial existente (segundo país con el mayor número de tratados comerciales signados con la mayor cantidad de países) está desfasada de la actividad exportadora debido a la deficiente gestión y escasa apreciación de la facilitación del comercio.

## **1.2 Preguntas de Investigación**

### **1.2.1 General**

¿Cuál es el influjo de la apertura de un negocio, la obtención de crédito, la protección de inversionistas, el comercio transfronterizo, el pago de impuestos, los permisos de construcción, el empleo de trabajadores, el registro de propiedades, el cumplimiento de contratos y el cierre de una empresa en la facilitación del comercio exterior de México para los años 2004-2010?

### **1.2.2 Específicas**

- ¿Cómo incide la apertura de un negocio en la facilitación del comercio exterior de México?
- ¿Cómo repercute la obtención de crédito en la facilitación del comercio exterior de México?
- ¿Cómo participa la protección de inversionistas en la facilitación del comercio exterior de México?
- ¿Cómo influye el comercio transfronterizo en la facilitación del comercio exterior de México?
- ¿Cómo incide el pago de impuestos en la facilitación del comercio exterior de México?
- ¿Cómo repercuten los permisos de construcción en la facilitación del comercio exterior de México?
- ¿Cómo participa el empleo de trabajadores en la facilitación del comercio exterior de México?
- ¿Cómo influye el registro de propiedades en la facilitación del comercio exterior de México?

- ¿Cómo incide el cumplimiento de contratos en la facilitación del comercio exterior de México?
- ¿Cómo repercute el cierre de una empresa en la facilitación del comercio exterior de México?

## **1.3 Objetivos**

### **1.3.1 General**

Determinar el grado de facilitación del comercio exterior de México para los años 2004-2010.

### **1.3.2 Específicos**

- Inferir la capacidad para la apertura de un negocio en México.
- Identificar la propensión a la obtención de crédito en México.
- Evaluar la suficiencia de la protección a inversionistas en México.
- Precisar la idoneidad del comercio transfronterizo en México.
- Determinar la disposición al pago de impuestos en México.
- Establecer la competencia en la obtención de permisos de construcción en México.
- Identificar el potencial del empleo de trabajadores en México.
- Inferir la disposición para el registro de propiedades en México.
- Determinar la capacidad del cumplimiento de contratos en México.
- Identificar la propensión del cierre de una empresa en México.

## **1.4 Hipótesis**

### **1.4.1 General**

La gestión en materia de apertura de un negocio, obtención de crédito, protección de inversionistas, comercio transfronterizo, pago de impuestos, permisos de construcción, empleo de trabajadores, registro de propiedades, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa durante los años 2004-2010 ha determinado la facilitación del comercio exterior de México.

### **1.4.2 Específicas**

- La gestión de la apertura de un negocio en México contribuye significativamente en la facilitación de su comercio exterior.
- La gestión de la obtención de créditos en México ha beneficiado la facilitación de su comercio exterior.
- El grado de protección de inversionistas en México es una limitante de la facilitación de su comercio exterior.
- La gestión del comercio transfronterizo en México contribuye significativamente en la facilitación de su comercio exterior.
- El pago de impuestos en México ha beneficiado la facilitación de su comercio exterior.
- La gestión de permisos de construcción en México es una limitante de la facilitación de su comercio exterior.
- La capacidad de empleo de trabajadores en México contribuye significativamente en la facilitación de su comercio exterior.
- La gestión del registro de propiedades en México ha beneficiado la facilitación de su comercio exterior.

- La gestión del cumplimiento de contratos en México es una limitante de la facilitación de su comercio exterior.
- La gestión del cierre de una empresa en México es una limitante de la facilitación de su comercio exterior.

## 1.5 Justificación

La presente investigación encuentra su motivación en el interés de establecer prioridades para el país a través de la ventana de la actividad comercial orientada al exterior, por una ambición de generar conciencia en la sociedad para dimensionar de manera correcta su importancia; puesto que pretender que todos podemos ser participes de un cambio que favorezca al país a través de nuevas propuestas en materia comercial rebasa los límites de una simple convicción personal.

La importancia de advertir la casi imperceptible pero urgente necesidad de atender las deficiencias administrativas como la reducción de tiempos y costos, la disminución de documentos y otras especificidades, pese a su simplicidad, representa una nueva oportunidad de regenerar y revertir los procesos que restan efectividad y retardan el progreso de una economía, porque en la medida en que el presente estudio detecte aspectos para mejorar su práctica se podrán hacer propuestas que reconozcan el valor de la investigación con la posibilidad de ser consideradas en el establecimiento de estrategias, planes y programas de acción futuros por terceros interesados en dicha temática, particularmente instancias de gobierno a nivel municipal, estatal y federal.

El beneficio de la investigación que se plantea tiene en consecuencia varias aristas, pero la principal se enfoca sobre el país y su ejercicio referente a la facilitación del comercio exterior; así como distintos aspectos del ambiente de negocios que guarda la economía nacional.

Otro de los beneficios derivados de la misma en torno a sus principales socios comerciales, tiene que ver con la aportación de elementos trascendentales a considerar sobre los acuerdos comerciales signados; que basándose en dicha experiencia pueden ser tomados en cuenta en la posible negociación futura de otros y renegociación de los actuales, llámense tratados de libre comercio, acuerdos de complementación económica, acuerdos para fortalecer la asociación económica, acuerdos para evitar la doble tributación o acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones; procurando de esta manera fortalecer el flujo de comercio de México a través de interacciones comerciales más justas y provechosas para el país.

Finalmente, un último beneficio de la investigación es proporcionar elementos valiosos a cerca de la interacción nacional en distintas regiones económicas de interés para México, tendientes a estrechar los vínculos y la cooperación de distinta índole entre países, pero sobre todo en materia comercial.

## **1.6 Estructura de la tesis**

El desarrollo de la presente tesis consta de los siguientes capítulos:

Capítulo 1 Fundamentos de la Investigación

Capítulo 2 El Comercio Exterior en México

Capítulo 3 La Facilitación del Comercio exterior en México y el Mundo

Capítulo 4 Marco teórico de la Facilitación del Comercio

Capítulo 5 Metodología y/o técnicas empleadas en la investigación

Capítulo 6 Análisis de resultados de la Facilitación del Comercio de México

Conclusiones y recomendaciones

Bibliografía

Anexos

## 1.7 Operacionalización (matriz de congruencia)

Identificación	Objetivo	Hipótesis	Variable	Dimensión	Indicadores
<p><b>Pregunta General</b></p> <p>¿Cuál es el influjo de la apertura de un negocio, la obtención de crédito, la protección de inversionista, el comercio transfronterizo, el pago de impuestos, los permisos de construcción, el empleo de trabajadores, el registro de propiedades, el cumplimiento de contratos y el cierre de una empresa en la facilitación del comercio exterior en México para los años 2004-2010?</p>	<p><b>General</b></p> <p>Determinar el grado de facilitación del comercio exterior de México para los años 2004-2010</p>	<p><b>General</b></p> <p>La gestión en materia de apertura de un negocio, obtención de crédito, protección de inversionistas, comercio transfronterizo, pago de impuestos, permisos de construcción, empleo de trabajadores, registro de propiedades, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa durante los años 2004-2010 ha determinado la facilitación del comercio exterior de México</p>	<p><b>Dependiente</b></p> <p>Facilitación del Comercio</p>	<p>Aspectos administrativos, jurídicos y burocráticos del entorno de negocios</p>	<p>Ranking comparativo de tratados, acuerdos, regiones económicas y países</p>

Identificación	Objetivo	Hipótesis	Variable	Dimensión	Indicadores
<p><b>Pregunta Específica</b></p> <p>¿Cómo incide la apertura de un negocio en la facilitación del comercio exterior de México?</p>	<p><b>Particular</b></p> <p>Inferir la capacidad para la apertura de un negocio en México</p>	<p><b>Específica</b></p> <p>La gestión de la apertura de un negocio en México contribuye significativamente en la facilitación de su comercio exterior</p>	<p><b>Independiente</b></p> <p>Apertura de un Negocio</p>	<p>Procedimientos, tiempo, costo y capital necesarios para registrar una compañía</p>	<p>1. Número de procedimientos 2. Tiempo promedio empleado 3. Costo 4. Capital mínimo pagado</p>

Identificación	Objetivo	Hipótesis	Variable	Dimensión	Indicadores
<b>Pregunta Específica</b> ¿Cómo repercute la obtención de crédito en la facilitación del comercio exterior de México?	<b>Particular</b> Identificar la propensión a la obtención de crédito en México	<b>Específica</b> La gestión de la obtención de crédito en México ha beneficiado la facilitación de su comercio exterior	<b>Independiente</b> Obtención de Crédito	Legitimidad de normas jurídicas, disponibilidad y relevancia de información para financiamiento de créditos en organismos públicos y privados	<ol style="list-style-type: none"> <li>Fortaleza de los derechos legales</li> <li>Alcance de la información crediticia</li> <li>Cobertura del registro público de crédito</li> <li>Cobertura del registro privado de crédito</li> </ol>

Identificación	Objetivo	Hipótesis	Variable	Dimensión	Indicadores
<b>Pregunta Específica</b> ¿Cómo participa la protección de inversionistas en la facilitación del comercio exterior de México?	<b>Particular</b> Evaluar la suficiencia de la protección a inversionistas en México	<b>Específica</b> El grado de protección de inversionistas en México es una limitante de la facilitación de su comercio exterior	<b>Independiente</b> Protección de Inversionistas	Transparencia de las transacciones entre partes vinculantes, responsabilidad en negociaciones y facultades para entablar un proceso legal	<ol style="list-style-type: none"> <li>Grado de transparencia</li> <li>Grado de responsabilidad de los directores</li> <li>Capacidad de demanda de los accionistas</li> <li>Fortaleza de protección de inversionistas</li> </ol>

Identificación	Objetivo	Hipótesis	Variable	Dimensión	Indicadores
<b>Pregunta Específica</b> ¿Cómo influye el comercio transfronterizo en la facilitación del comercio exterior de México?	<b>Particular</b> Precisar la idoneidad del comercio transfronterizo en México	<b>Específica</b> La gestión del comercio transfronterizo en México contribuye significativamente en la facilitación de su comercio exterior	<b>Independiente</b> Comercio Transfronterizo	Requerimientos básicos para la exportación e importación de mercaderías	<ol style="list-style-type: none"> <li>Número de documentos</li> <li>Tiempo</li> <li>Costo</li> </ol>

Identificación	Objetivo	Hipótesis	Variable	Dimensión	Indicadores
<p><b>Pregunta Específica</b></p> <p>¿Cómo incide el pago de impuestos en la facilitación del comercio exterior de México?</p>	<p><b>Objetivo Particular</b></p> <p>Determinar la disposición al pago de impuestos en México</p>	<p><b>Hipótesis Específica</b></p> <p>El pago de impuestos en México ha beneficiado la facilitación de su comercio exterior</p>	<p><b>Variable Independiente</b></p> <p>Pago de Impuestos</p>	<p>Registro, tiempo y erogación total por el funcionamiento de una empresa</p>	<p>1. Número de pagos</p> <p>2. Tiempo</p> <p>3. Tasa total de impuesto</p>

Identificación	Objetivo	Hipótesis	Variable	Dimensión	Indicadores
<p><b>Pregunta Específica</b></p> <p>¿Cómo repercuten los permisos de construcción en la facilitación del comercio exterior de México?</p>	<p><b>Objetivo Particular</b></p> <p>Establecer la competencia en la obtención de permisos de construcción en México</p>	<p><b>Hipótesis Específica</b></p> <p>La gestión de permisos de construcción en México es una limitante de la facilitación de su comercio exterior</p>	<p><b>Variable Independiente</b></p> <p>Permisos de Construcción</p>	<p>Requisitos para obtener un permiso de construcción</p>	<p>1. Procedimientos</p> <p>2. Tiempo</p> <p>3. Costo</p>

Identificación	Objetivo	Hipótesis	Variable	Dimensión	Indicadores
<p><b>Pregunta Específica</b></p> <p>¿Cómo participa el empleo de trabajadores en la facilitación del comercio exterior de México?</p>	<p><b>Objetivo Particular</b></p> <p>Identificar el potencial del empleo de trabajadores en México</p>	<p><b>Hipótesis Específica</b></p> <p>La capacidad de empleo de trabajadores en México contribuye significativamente en la facilitación de su comercio exterior</p>	<p><b>Variable Independiente</b></p> <p>Empleo de trabajadores</p>	<p>Aspectos laborales legales y costo del empleo de trabajadores</p>	<p>1. Dificultad de contratación</p> <p>2. Rigidez del horario de trabajo</p> <p>3. Dificultad del despido</p> <p>4. Rigidez del empleo</p> <p>5. Costo de despido</p>

Identificación	Objetivo	Hipótesis	Variable	Dimensión	Indicadores
<b>Pregunta Específica</b> ¿Cómo influye el registro de propiedades en la facilitación del comercio exterior de México?	<b>Particular</b> Inferir la disposición para el registro de propiedades en México	<b>Específica</b> La gestión del registro de propiedades en México ha beneficiado la facilitación de su comercio exterior	<b>Independiente</b> Registro de Propiedades	Requerimientos para registrar una propiedad	1. Procedimientos 2. Tiempo 3. Costo

Identificación	Objetivo	Hipótesis	Variable	Dimensión	Indicadores
<b>Pregunta Específica</b> ¿Cómo incide el cumplimiento de contratos en la facilitación del comercio exterior de México?	<b>Particular</b> Determinar la capacidad del cumplimiento de contratos en México	<b>Específica</b> La gestión del cumplimiento de contratos en México es una limitante de la facilitación de su comercio exterior	<b>Independiente</b> Cumplimiento de Contratos	Requerimientos para el cumplimiento de un contrato	1. Procedimientos 2. Tiempo 3. Costo

Identificación	Objetivo	Hipótesis	Variable	Dimensión	Indicadores
<b>Pregunta Específica</b> ¿Cómo repercute el cierre de una empresa en la facilitación del comercio exterior de México?	<b>Particular</b> Identificar la propensión del cierre de una empresa en México	<b>Específica</b> La gestión del cierre de una empresa en México es una limitante de la facilitación de su comercio exterior	<b>Independiente</b> Cierre de una Empresa	Requerimientos para suspender la actividad de una empresa	1. Tiempo 2. Costo 3. Tasa de recuperación

## CAPÍTULO II

# EL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO

El presente capítulo abarca el estudio de los antecedentes y la evolución del comercio exterior de México en distintas épocas, para establecer una base fundamental de la situación actual del país en su interacción con sus socios comerciales. Aquí se expone la evolución del comercio exterior del país en distintas etapas históricas relacionadas con diversos sistemas económicos.

El comercio exterior como actividad fundamental del desarrollo de un país y el fortalecimiento de su economía tiene distintos aspectos que deben considerarse partiendo de la base histórica y cultural del lugar donde se suscita la actividad comercial.

El caso particular de México se caracteriza (Ortiz, 2002) por su dependencia económica reflejada en exportaciones orientadas a determinados países a través de distintas épocas; por tal motivo, se hace necesario el recuento histórico de las relaciones comerciales en que México ha sido parte.

La revisión establece como punto de partida la colonia española con su forma feudal y rasgos mercantilistas posteriormente convertidos en librecambistas y latentes hasta la época del Porfiriato, para finalmente sufrir la transición de la hegemonía comercial Europea a la de Estados Unidos ejercida sobre toda Latinoamérica como referente actual del comercio exterior de México.

## 2.1 Feudalismo mercantilista

De acuerdo con la opinión de Marx (1867) en su obra cúlmine el Capital, se establece que el saqueo de las colonias fue un mecanismo para obtener grandes capitales en el que los conquistadores se apropian de la tierra y crean una economía proveedora de materias primas y metales preciosos a costa del pueblo subyugado.

El padecimiento de la acumulación originaria de capital en México al explotarse la mano de obra de los pobladores indígenas principalmente para trabajar las minas, derivó en un proteccionismo que frenó el desarrollo económico y social de la época con un comercio monopolizado por la corona española y administrado por la compañía de Indias.

El contrabando y piratería en puertos mexicanos (Ortiz, 2002) fueron consecuencia de las medidas proteccionistas del comercio monopolizado enfocadas a mantener una balanza comercial superavitaria entre la corona española y la colonia, que no permitía a otros países entrar al intercambio comercial. La transición al establecimiento del librecambismo se suscitó hasta que se declaró el levantamiento del monopolio comercial de las colonias al puerto de Cádiz en 1778 por Carlos III.

El naciente auge del poderío comercial inglés surge con la acumulación originaria de capital interceptado por piratas y aplicado a la expansión de negocios dando origen al capitalismo mercantil y de manera posterior a la revolución industrial.

Finalmente el cambio de ideas y la natural evolución comercial del mercantilismo y las fuerzas productivas generaron una lucha de clases entre la naciente burguesía y el antiguo señor feudal que sirvió para dar paso a una etapa económica posterior, el liberalismo.

## 2.2 El México independiente y la transición al liberalismo

Las nociones y aplicación de la economía clásica para obtener la autonomía y facilitación del comercio en las colonias se deben a la clase burguesa. Los criollos educados adoptan los argumentos liberalistas de Adam Smith y David Ricardo como bases de crecimiento económico y apoyan el plan de independencia de Iturbide.

Explica Ortiz (2002) que, el comercio exterior real en México, distinto del intercambio metrópoli – colonia, la actividad de los piratas y el contrabando existe a partir de 1821, dado que en 1820 se rompe el monopolio colonial que permitió habilitar al comercio otros puertos distintos de Veracruz. Una vez independiente, el país comienza a signar tratados de Amistad, Navegación y Comercio con Inglaterra y con el tiempo se va facilitando la expansión a un mercado mundial bajo la línea del liberalismo económico y la revolución industrial. Hasta 1860, el comercio exterior de México está concentrado únicamente en Europa en países como Inglaterra, Francia.

## 2.3 Inicio del comercio entre México y Estados Unidos

La declaración de independencia de México se convirtió en la oportunidad de Estados Unidos para unirse al grupo de países europeos que se beneficiaban de dicho comercio y paulatinamente pasar a un primer plano comercial. Su actividad en referencia a México se mantuvo obstaculizada entre 1826 y 1851 por la guerra Mexicoamericana, la guerra civil y la actividad comercial de Inglaterra y Francia.

Factores como la apertura comercial que generó relaciones diplomáticas y comerciales, la caída del imperio de Maximiliano y el retiro de Francia de territorio nacional fueron la base de los proyectos de expansión de dicho país en México (Ortiz, 2002). A su vez, las pérdidas territoriales resultado de la guerra de 1847 signada en los tratados de Guadalupe-Hidalgo y la firma del tratado de la Mesilla por Santa Ana en 1853; así como los constantes conflictos internos del país y la importación de manufacturas, maquinaria, transporte, papel y

armamento a cambio de metales preciosos, ganado, tintes, especias y productos agrícolas fueron marcando el origen de dependencia económica de México con Estados Unidos.

## **2.4 El Porfiriato: consolidación del librecambismo dependiente**

En este periodo coexiste la libertad económica con la expansión del capitalismo a nivel mundial porque surgen los capitales financieros y su exportación; también se estructura la economía exportadora primaria con capital extranjero para expandir el mercado externo, surgiendo la proliferación de haciendas que se especializan en producción de café, tabaco, cacao, henequén, azúcar y frutas tropicales que hacen de México un país capitalista dependiente del mercado y del capital externo, comenta Ortiz (2002).

En consecuencia, la teoría económica clásica aplicable a este periodo se refleja en el uso de monedas de oro, libertad cambiaria y libres movimientos de capital; así como control de la oferta monetaria sin intervención del estado en los negocios.

El movimiento de Reforma ocasionó el rompimiento de relaciones diplomáticas con Inglaterra y Francia. El régimen del Porfirista se encargó de reducir sus inversiones y comercio en México, encausando cada vez más la inversión de Estados Unidos. Dicho país fue el destino de la mayoría de las exportaciones mexicanas y el nuevo inversionista con grandes concesiones mineras, agrícolas, ferrocarrileras y petroleras en el país.

A pesar de las ideas de liberalismo económico, el comercio exterior mantuvo su estatus proteccionista y adoleció de un criterio de industrialización interna que se limitó solamente a recaudación fiscal para soportar los gastos gubernamentales. México accede al imperialismo mediante la vinculación de la burguesía con el capital financiero internacional.

El crecimiento económico de la época tuvo la intención de incluir a México en el sistema de economía mundial dada la expansión de los ferrocarriles, vías marítimas, infraestructura y minería. La producción satisfacía la demanda interna y la balanza comercial era favorable

debido a que solo se consumían del exterior las mercancías suntuarias de la burguesía (Ortiz, 2002).

## **2.5 El comercio exterior en la época de la revolución mexicana: primeros gobiernos revolucionarios (1920-1940)**

En opinión de López (1969) la primera guerra mundial ocasionó la necesidad de mayores exportaciones de petróleo, representando así para México en 1920 un año record en su exportación a Estados Unidos.

En el periodo de 1920 - 1940 crecen la importaciones en un 88.6% mientras que las exportaciones crecen 18.3%. Es aquí donde se origina el déficit estructural de la balanza comercial con Estados Unidos que inicia en 1943.

Entre 1929 y 1934 México experimenta también los efectos de la gran depresión con la caída de sus importaciones e importaciones en 51.2% y 56.1% (Ortiz, 2002). Posteriormente en 1934 caen las exportaciones de petróleo debido a las disputas de los particulares con el gobierno, hecho que termina con la expropiación petrolera en 1938.

## **2.6 La crisis de 1929 y sus efectos en México**

Sobre este lapso explica Ortiz (2002) que tras un periodo revolucionario en el que solo se mantuvo la actividad exportadora debido a la guerra, en 1925 se reactivan levemente las actividades económicas del país bajo un clima político de disputas, conflictos sociales y pocos recursos.

El efecto de la gran depresión no exenta a la economía Mexicana, reduciendo el Producto Interno Bruto, la inversión pública federal y la reserva; así como las importaciones y exportaciones. También provoca el cierre de empresas, desempleo, escasez de artículos, etc. Aunado a dichas circunstancias, la guerra de los cristeros y la competencia de

compañías petroleras inglesas y norteamericanas aumenta las tensiones internas que desgastan aun más la economía del país (Ortiz, 2002).

Los gobiernos en turno afrontan la situación paralizando proyectos de inversión pública, reduciendo el circulante monetario y estableciendo controles de precios. En opinión de Torres (1980) el ingreso de las exportaciones disminuye, la corriente de capitales del exterior se paraliza y la política económica aplicada para disminuir sus efectos fue deflacionaria y lejos de contrarrestar el descenso causado por la depresión aumentó los efectos producidos por ésta.

Fue inevitable la reducción del gasto público, el despido masivo de trabajadores y la búsqueda de equilibrio presupuestal en función del tipo de cambio y balanza de pagos.

Surgen las primeras restricciones y discriminación de productos mexicanos impuestas por Estados Unidos y Europa y la disminución de precios internacionales de materias primas.

## **2.7 El movimiento agrario de México**

Entre los años de 1920 y 1940 se suscita el reparto agrario, mediante la creación de distritos de riego y de diversas instituciones apoyadas por el gobierno enfocadas al sector primario minero-exportador. Como consecuencia de dicho reparto agrario comenta Ortiz (2002), surge un fuerte nacionalismo que se refleja en las privatizaciones petrolera y ferroviaria, así como el desarrollo y fortalecimiento del movimiento obrero, cuyos efectos no se limitaron a un nivel doméstico sino que son antecedentes importantes del comercio exterior en México que sirvieron, para finalmente a partir de 1946, configurar la actual estructura de la economía mexicana.

## **2.8 El desequilibrio externo de México**

La disputa entre si la problemática externa es estructural o de desarrollo descansa respectivamente en exportaciones de productos primarios e importaciones de productos terminados y tecnología (Ortiz, 2002), y el diferencial de precios entre ambas.

Por una parte la crítica estructural argumenta que el sistema capitalista logra la acumulación de capital mediante el saqueo colonialista, mientras que la visión estructural manifiesta un proceso transitorio de endeudamiento temporal para adquirir tecnología que genere industrialización y una gradual sustitución de importaciones.

En México dicho desequilibrio se ha buscado compensar mediante la devaluación del peso, la atracción del capital extranjero directo, el endeudamiento externo, el fomento a las exportaciones, turismo y otros servicios, control de cambios y control selectivo de importaciones.

De acuerdo a Ortiz (2002) el endeudamiento externo es una actividad que ha sometido aún más al país a una nueva modalidad de dependencia que debe garantizar la inversión extranjera a efecto de propiciar movimientos de capital hacia un país deficitario. Dicha actividad ha tenido distintos momentos desde su institucionalización durante el Porfiriato, el endeudamiento desarrollista entre 1940 - 1970 y deuda petrolera mejor llamada petrodependencia.

## **2.9 Estructura y composición del comercio exterior mexicano**

Aquí se abordan los aspectos generales referentes a los componentes de la balanza comercial, exportaciones e importaciones; así como elementos varios sobre la política comercial en México.

### 2.9.1 Exportaciones mexicanas

La esencia de las exportaciones mexicanas al mundo son materias primas en bruto o granel producto del sector primario. El carácter dependiente del comercio exterior mexicano se refleja en el petróleo dado que si en 1975 la industria extractiva solo contribuía con el 2.5% a la exportación total, en 1980 fue de 67.7% y en 1985 de 63.1% datos que nos reflejan la importancia que tiene este hidrocarburo para la economía mexicana, según Ortiz (2002).

Las manufacturas a su vez han perdido importancia en los últimos 10 años disminuyendo su participación exportable dado que empresas transnacionales se han hecho participes en dicho rubro. Ejemplos claros son la industria automotriz de autopartes, la farmacéutica, la maquinaria industrial, la generación de hormonas naturales y sintéticas, la elaboración de máquinas y aparatos eléctricos.

Salvo las exportaciones de productos manufacturadas por empresas de participación estatal, las demás presentan dificultad para competir internacionalmente en aspectos de precios y calidad por el alto grado de competencia que enfrentan respecto a la modernización de otros productos y servicios.

Los problemas fundamentales que se reconocen a las materias primas mexicanas son: fluctuaciones constantes de sus precios internacionales en virtud de la inestabilidad, deterioro persistente de la relación de precios de intercambio y la competencia desleal de los productos sintéticos sustitutos de las materias primas naturales.

Cuadro 1 Relación de precios de intercambio
$r = \frac{Px}{Pm} \times 100$
Donde: r = relación de precios de intercambio Px = índice de precios de exportación Pm = índice de precios de importación
Fuente: elaboración con base en Prebisch, (1963)

Cuando existen muchos oferentes y pocos compradores o un solo país demandante que controla el comercio de materias primas como es el caso de Estados Unidos, su poderío le permite imponer precios, condiciones de compra, cantidad y calidad de los productos. Estos aspectos ponen en clara desventaja a México y son motivo recurrente de controversias en el respectivo Tratado de Libre Comercio. Productos de exportación con problemas relacionados a los precios de exportación son: algodón, café, tomate, petróleo, camarón, atún, ganado en pie, etc.

### **2.9.2 Importaciones mexicanas**

Destaca Ortiz (2002) que la característica principal de los bienes importados es que pretenden promover el desarrollo del país y mayoritariamente son maquinaria, equipos, refacciones y materias primas específicas de ciertas industrias producidas en países desarrollados.

Los principales productos de importación son automóviles, mezclas y preparaciones de uso industrial, antibióticos y mezclas para productos farmacéuticos, máquinas para la industria, aviones y partes, bombas, máquinas de impulsión mecánica, etc.

Hay productos que deberían estarse produciendo en México después de 40 años de sustitución de importaciones como antibióticos, papel, cartón y algunas materias primas que inciden desfavorablemente en la balanza comercial (Ortiz, 2002).

Actualmente México padece la incorporación ilegal de mercancías o contrabando, el cual es difícil de cuantificar en términos exactos y se agrupa como parte del valor neto de las fugas de capital a corto plazo dentro de la balanza de pagos como un estimado. La mercancía considerada “fayuca” se comercializa a bajo costo entre un 300 o 400% menos de su costo original dañando por consecuencia el comercio formal del país.

### **2.9.3 Las importaciones agrícolas y la crisis alimentaria**

La insuficiencia de granos y alimentos esenciales en México (Ortiz, 2002) tiene su origen en el fallido modelo de sustitución de importaciones que dió prioridad al desarrollo industrial descuidando el sector agrícola mexicano limitado a ejidos y pequeña propiedad sin una visión orientada también al mercado externo.

Mientras que la visión gubernamental de 1930 a 1970 se enfocó en servir de base a la dependencia del modelo primario exportador, la reforma del artículo 27 Constitucional promovida por Miguel Alemán Valdés fue monopolizar las tierras a una nueva burguesía. Su acaparamiento e infraestructura se vinculó al mercado norteamericano en función de la exportación y obtención de tasas de ganancia más altas para un mercado interno.

A raíz de la eliminación de los ejidos y el fracaso de la reforma agraria se generó la afluencia de personas a las ciudades, saturación de estas y un progresivo abandono del campo. Surge entonces la muestra más clara de una economía dual o desigual cuya agricultura de temporal resulta insuficiente para abastecer al mercado interno de varios productos agrícolas reflejando atraso, baja productividad, escasa tecnología y subempleo; mientras que el sector capitalista privado es tecnificado y productivo, pero dependiente del exterior.

Otros fenómenos que fortalecen la crisis alimentaria son la creciente transnacionalización de la agroindustria, la ganaderización del suelo destinado a la agricultura, créditos insuficientes y bajos precios de garantía.

Actualmente los productos agropecuarios que tienen tendencia de importación ascendente son: maíz, trigo, oleaginosas, leche y alimentos para animales. El caso particular del maíz subsidiado en el mercado interno para proteger el consumo de tortilla es la presumible causa de una producción poco redituable.

## **2.10 La política comercial de México**

La política de comercio exterior en México, de acuerdo a Ortiz (2002), registra dos fases fundamentales: la primera de carácter proteccionista y la segunda cuya transición al librecambismo suscita mayor apertura al exterior, mismas que a continuación se exponen.

### ***2.10.1 El periodo de 1940-1982***

Durante este periodo se instituye un programa de sustitución de importaciones con la intención de producir todos aquellos insumos que anteriormente se tenían que comprar del exterior, teniendo presente la protección de la planta productiva y el empleo.

La momentánea ocupación de los países proveedores de bienes manufacturados en el quehacer bélico de la segunda guerra mundial, suscitó el principio de las operaciones industriales en México tendientes a realizar manufacturas y ser partícipes de un extenso mercado.

La recién expropiada industria petrolera y la creación de diversos organismos vinculados a la infraestructura económica y administrativa asignaron a México el ámbito propicio para su desarrollo industrial. Como consecuencia surgieron grandes empresas estatales como PEMEX, Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior que vincularon la política de industrial con la sustitución de importaciones.

El subsecuente desarrollo monopólico de grupos del sector privado asociados con el gobierno y el capital extranjero trajo el desarrollo de grandes zonas industriales como Monterrey, Guadalajara y el estado de México.

Dentro de la fase de sustitución de importaciones se distinguen tres etapas (Ortiz, 2002):

1. Productos de consumo, orientada al desarrollo de industria ligera que incluye artículos de consumo final como alimentos y textiles.
2. Bienes intermedios, como ensamblaje de partes materias primas y derivados, artículos semifabricados como insumos de otros de consumo final.
3. Bienes de capital, como maquinaria, equipo y tecnologías sofisticadas

A pesar de que las manufacturas para consumo final se fabrican totalmente en México con insumos nacionales aún prevalece la insuficiencia de tecnología, escasez de mercados y financiamiento. La tercer etapa es la más difícil de alcanzar debido a la propia estructura económica del país cuyos costos de producción impiden la fabricación de bienes de capital, optando mejor por su importación.

El programa de sustitución de importaciones de bienes de capital fue explotado ampliamente por las empresas transnacionales debido a que aprovecharon los subsidios, incentivos, exenciones y beneficios fiscales que combinados con el bajo costo de la mano de obra modificaron su actividad y en lugar de exportar sus productos desde su país de origen prefirieron instalarse en México.

Otra dimensión de la política comercial, explica Ortiz (2002), vinculada a la sustitución de importaciones es la protección de la industria incipiente para evitar importar mercancías que ya se producen en México. Pero la falta de calidad o altos costos de los productos mexicanos no pudieron evitar del todo la importación temporal o cupos.

El proteccionismo industrial que predomina en México ha ocasionado la aceptación de productos caros y de baja calidad, dado que al tener los productores cautivo su mercado es decir asegurar sus ventas no tienen interés de mejorar ocasionando la prosperidad del contrabando y provocando la falta de competitividad exportable. Sin embargo la principal causa del estancamiento industrial del país es la competencia desleal de los monopolios internacionales con sucursales en México que impiden la entrada al mercado de industriales mexicanos y competir al mismo nivel.

A pesar de que también existe ineficiencia de algunas industrias como la textil, plásticos, impresión de libros y bebidas alcohólicas para abatir costos y mejorar la calidad por falta de organización o la indiferencia de sus dueños, la atención en dichas áreas sigue siendo primordial.

El déficit de la balanza comercial obligó al gobierno a instaurar políticas comerciales tendientes a aumentar las exportaciones mediante instrumentos fiscales y administrativos de fomento como: el sistema de permisos previos de 1956, el comité de importaciones del sector público de 1959, la ley de industrias nuevas y necesarias de 1955, subsidio triple de 1961, la regla 14 de la tarifa de importación, las importaciones temporales, el régimen de maquila 1960-1975, el régimen de devolución de impuestos (CEDIS) 1977-1983.

### ***2.10.2 El periodo de 1983-1990***

Ante la iniciativa del Fondo Monetario Internacional de 1983 de revisar los sistemas de protección arancelarias por su reincidencia en los principios de la vieja Escuela Clásica de la Economía en alusión al proteccionismo comprendido en los principios mercantilistas del siglo XVI, el estado mexicano decide insertarse en una apertura comercial sin precedentes que sustituye los sistemas de permisos previos por aranceles ad-valorem con la intención de fomentar la competencia de la industria local en el ámbito exterior. Sin embargo su efecto fue contrario y solo permitió a las grandes corporaciones transnacionales e industrias monopolizadas soportar el nivel de competencia interna y externa.

Desde su origen la apertura comercial de México ha estado condicionada a los intereses, presiones externas y problemas internos de la economía de Estados Unidos. Algunos ejemplos de tal situación se pueden encontrar en la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, la Ley de Comercio y Aranceles de 1984, la Ley Omnibus de 1988.

Los argumentos de apertura al exterior de México son: eliminar la sobreprotección de una industria de invernadero con mala calidad y elevados precios de sus productos, emular los

casos de los tigres asiáticos, exportar más para crecer y pagar su deuda externa, modernización industrial para incrementar la productividad y atraer inversión extranjera (Ortiz, 2002).

## 2.11 Tratados Comerciales de México

Los Tratados son las instituciones más antiguas del Derecho Internacional, su estudio se rige bajo la negociación y aprobación de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados en 1969 que entró en vigor el 27 de enero de 1980. Dicha convención sobre el Derecho de los tratados nos dice en su artículo 2° que los tratados son “*Un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el Derecho Internacional ya conste en un instrumento único, o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular*”.

Aunque suelen tener distintas denominaciones debido a que presentan características diversas según la materia, las partes que intervienen y la solemnidad del evento, los criterios para su clasificación son:

- Número de partes: bilaterales y multilaterales
- Procedimiento de celebración: formales, simplificados o sin formalidades, mixtos.
- Contenido de las normas: tratados-ley, tratados-contrato.
- Características de las partes: estados, estados y organizaciones internacionales, entre las organizaciones internacionales.
- Posibilidad de ampliar el número de partes: cerrados, abiertos.

En nuestro país están en vigor mil doscientos setenta tratados, de los cuales 653 son bilaterales y 617 multilaterales y de ellos 10 son tratados comerciales de los cuales seis son tratados bilaterales y cinco multilaterales. Hasta la fecha los tratados son con América (12 países), Asia (un país), Europa (29 países).


























A continuación en el cuadro 2 se presentan los países con los que México comercializa gran variedad de productos.

<b>Cuadro 2 Tratados comerciales signados por México</b>				
<b>Número</b>	<b>Nombre</b>	<b>Países Integrantes</b>	<b>Fecha de Publicación en el D.O.F.</b>	<b>Fecha de Entrada en vigor</b>
1	TLCAN	Estados Unidos y Canadá	20 de diciembre de 1993	1 de enero de 1994
2	TLC-G3	Colombia y Venezuela	9 de enero de 1995	1 de enero de 1995
3	TLC México - Costa Rica	Costa Rica	10 de enero de 1995	1 de enero de 1995
4	TLC México – Nicaragua	Nicaragua	1 de julio de 1998	1 de julio de 1998
5	TLC México – Chile	Chile	28 de julio de 1999	1 de agosto de 1999
6	TLCUEM	Unión Europea	26 de junio de 2000	1 de julio de 2000
7	TLC México – Israel	Israel	28 de junio de 2000	1 de julio de 2000
8	TLC México – TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo de 2001	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio de 2001 con Honduras.
9	TLC México – AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	29 de junio de 2001	1 de julio de 2001
10	TLC México - Uruguay	Uruguay	14 de julio de 2004	15 de julio de 2004
11	AAE México – Japón	Japón	31 de marzo de 2005	1 de abril de 2005

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Secretaría de Economía (2010).

México es el segundo país con más tratados en el mundo, debido a que ha firmado acuerdos comerciales en tres continentes, lo cual representa una puerta de acceso a un mercado potencial de más de mil millones de consumidores y 60 por ciento del PIB mundial. El país cuenta actualmente con tres acuerdos de complementación económica y acuerdos para la

promoción y protección recíproca de las inversiones con 24 países y acuerdos para evitar la doble tributación con más de 30 países (ver cuadros 3 y 4).

Cuadro 3 Países con los que México tiene acuerdo para la promoción y protección recíproca de las inversiones							
Alemania		Austria		Dinamarca		Francia	
Islandia		Panamá		República Checa		Trinidad y Tobago	
Argentina		Corea del Sur		España		Grecia	
Italia		Portugal		Suecia		Bélgica-Luxemburgo	 
Australia		Cuba		Finlandia		India	
Países Bajos		Reino Unido		Suiza		Uruguay	
Fuente: Elaboración propia con base en datos de Proméxico (2010).							

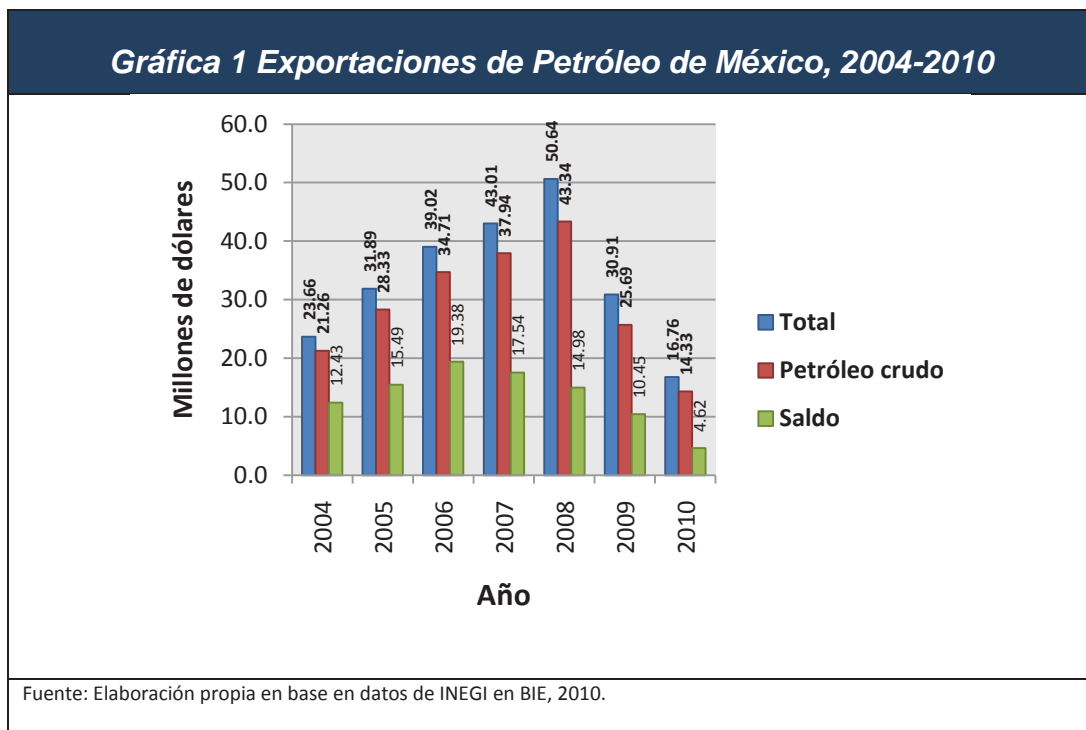
**Cuadro 4 Países con los que México tiene acuerdo para evitar la doble tributación**

<i>Alemania</i>		<i>Canadá</i>		<i>Dinamarca</i>		<i>Francia</i>	
<i>Argentina</i>		<i>Chile</i>		<i>República Checa</i>		<i>Grecia</i>	
<i>Australia</i>		<i>Corea del Sur</i>		<i>España</i>		<i>Luxemburgo</i>	
<i>Austria</i>		<i>Portugal</i>		<i>Suecia</i>		<i>India</i>	
<i>Bélgica</i>		<i>Japón</i>		<i>Finlandia</i>		<i>Uruguay</i>	
<i>Países Bajos</i>		<i>Reino Unido</i>		<i>Suiza</i>		<i>Estados Unidos</i>	
<i>Brasil</i>		<i>China</i>		<i>Ecuador</i>		<i>Italia</i>	
<i>Indonesia</i>		<i>Irlanda</i>		<i>Israel</i>		<i>Rumania</i>	
<i>Noruega</i>		<i>Nueva Zelanda</i>		<i>Polonia</i>		Fuente: Elaboración propia con base en datos de Proméxico (2010).	

## 2.12 Diagnóstico del comercio exterior de México, 2004-2010

En esta parte del trabajo de tesis, se abordan y analizan las exportaciones, importaciones y balanza comercial, para mostrar la realidad existente del comercio exterior. El análisis de un periodo de siete años se hace primero en México para de ahí pasar a revisar los rubros a nivel internacional. Esta modalidad de lo particular a lo general pretende conocer la dinámica de estos aspectos.

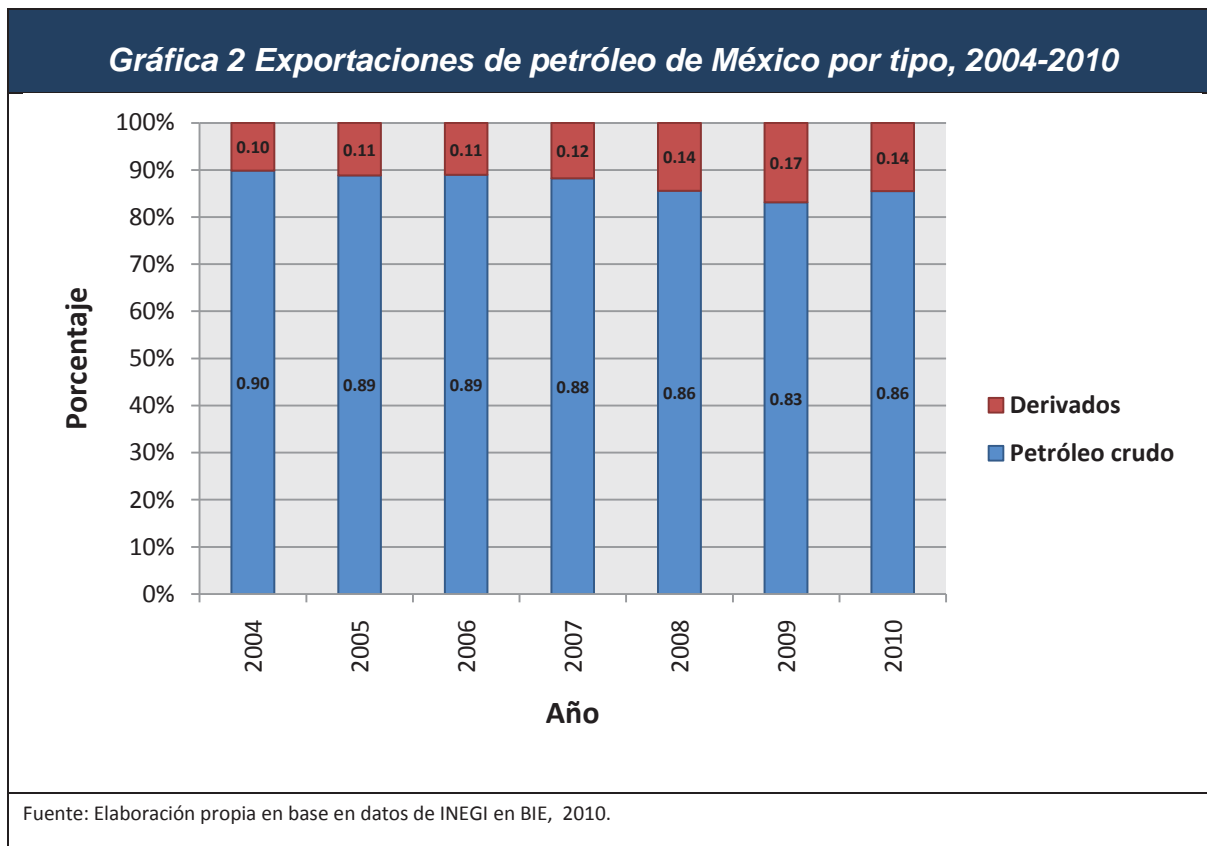
México es un país que a pesar de tener bien identificados sus sectores y productos, tiene una gran concentración y dependencia de ciertos ámbitos que fomentan el ingreso de su economía proveniente del exterior; entre los cuales podemos mencionar la industria petrolera, manufacturera, agropecuaria e industrial. La riqueza y explotación petrolera del país a través de PEMEX ha permitido la industrialización de hidrocarburos en México. El petróleo crudo es sin duda el producto mexicano de mayor exportación al mundo pese a que la tendencia de su exportación se ha visto reducida en los últimos dos años.



En el lapso de los últimos siete años, la comercialización al exterior de este producto alcanzó su cúspide en el año 2008 con 43,341,535 millones de dólares. Cantidad que en un periodo de cuatro años fue más del doble, puesto que en 2004 era únicamente 21,257,820 millones de dólares.

Pese a que en los dos últimos años ha existido un desplome significativo, actualmente en lo que va del 2010 las ventas al exterior representan más del 50% que el año anterior, pero aún no rebasan la cantidad lograda en 2004.

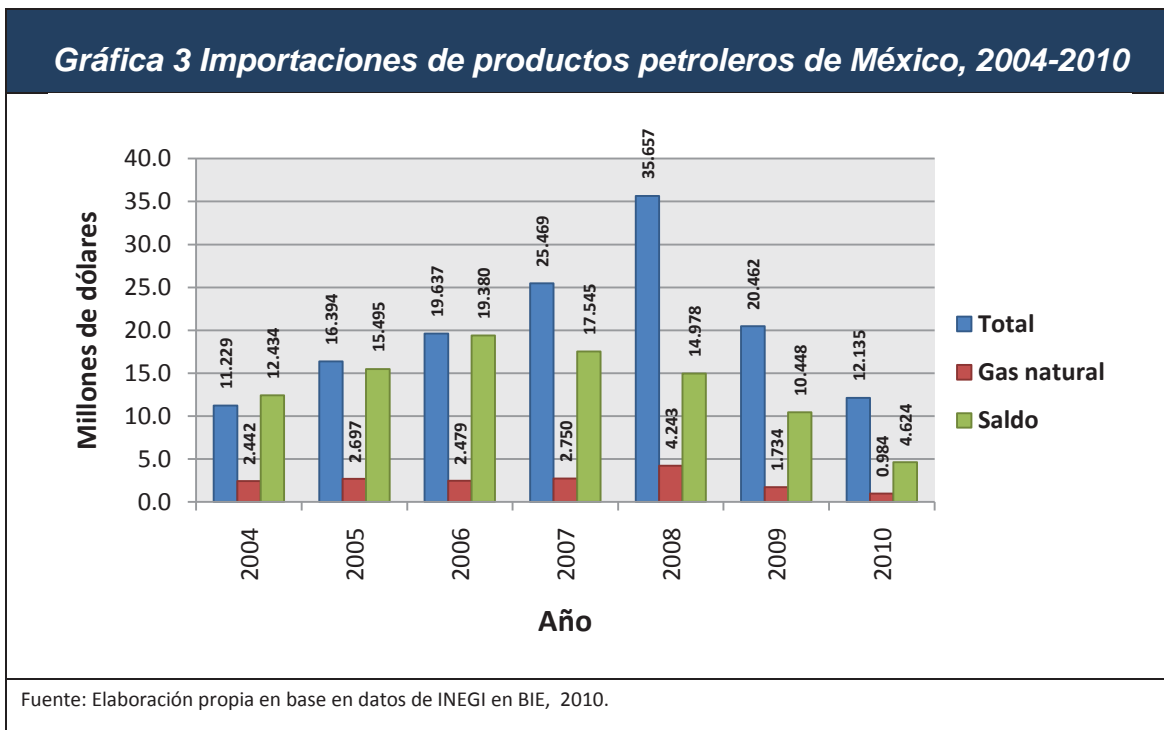
La importancia del aporte petrolero para la economía mexicana no se limita a la venta de crudo; los derivados del hidrocarburo también representan una parte considerable de su comercialización.

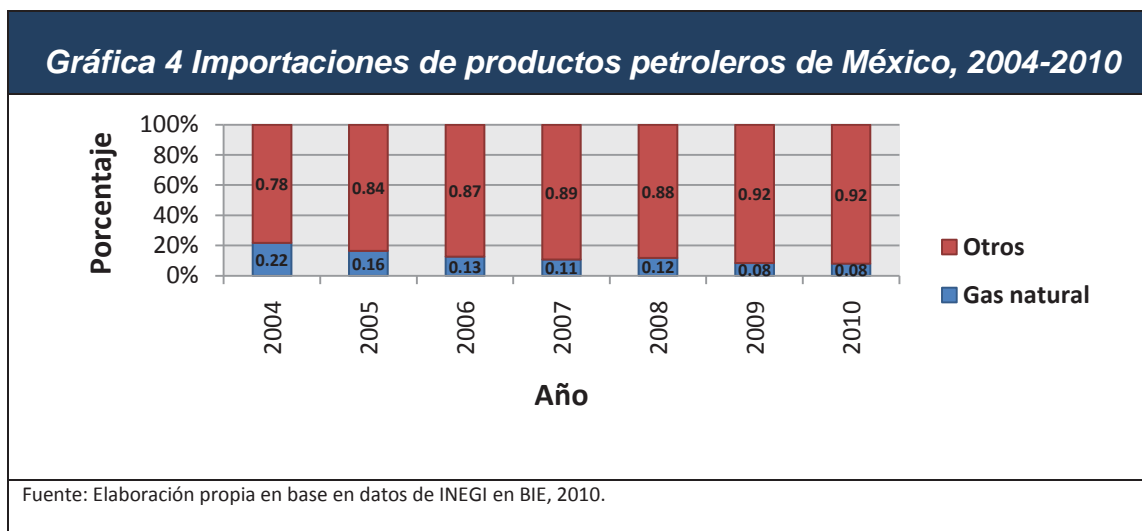


Puede observarse que el porcentaje total anual de crudo ha tenido una ligera pero constante disminución en las exportaciones; caso contrario para el resto de los hidrocarburos que han incrementado gradualmente su participación anual en dicho rubro, lo cual denota una posible vía de especialización dentro de esta industria.

Las importaciones por su parte tienen una tendencia creciente en su adquisición hasta el 2008. Su incremento fue gradual hasta el 2007, año en que se observa un aumento radical que a diferencia de años anteriores, aumenta en más de seis millones de dólares respecto de su inmediato anterior y se convierte en más del doble de lo que se consumía en 2004.

El tope máximo de importaciones en 2008 fue de 35,656,926 millones de dólares, cantidad muy por encima del 2007 que ya había representado un primer cambio radical en el consumo de estos productos. Sin embargo a partir de este momento la producción nacional empieza a satisfacer el consumo doméstico atenuando la importación. Actualmente en 2010 ya se importa más que en 2004.





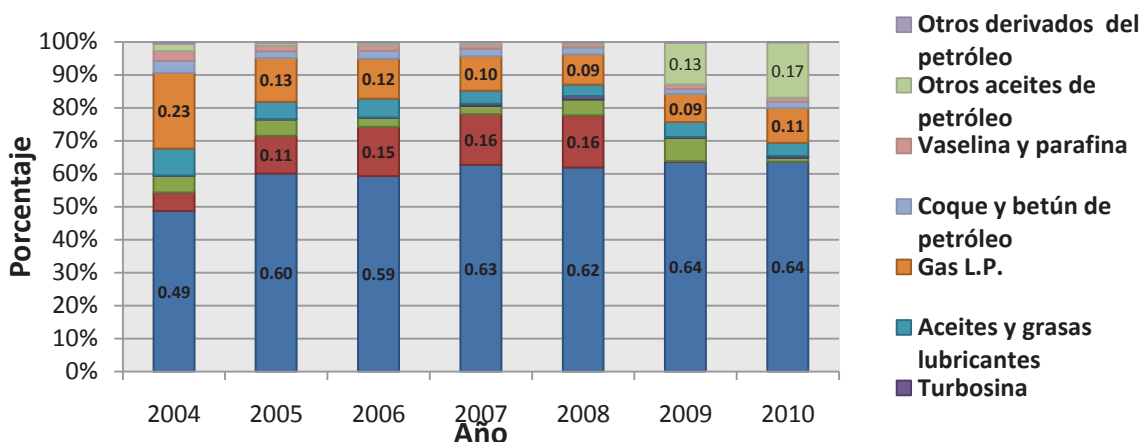
El gas natural, derivado petrolero de consistencia distinta a los demás, aunque no es el producto de mayor importación, requiere un análisis aparte. Su porcentaje disminuye gradualmente en relación al resto desde 2004. Actualmente su participación es de solo 8% dado que el 92% restante corresponde a los demás productos industrializados del petróleo.

Dentro de la categoría de los otros productos derivados del petróleo que actualmente ocupan este 92% restante se encuentran la gasolina, diesel, combustóleo, turbosina, coque, betún, vaselina, parafina, aceites y grasas lubricantes.

En distintos periodos, la gasolina representa el bien de mayor importación seguido por el diesel y el gas natural; sin embargo el combustóleo y otros aceites tienen un porcentaje de participación también considerable. En 2010 los porcentajes mayores corresponden a gasolina y otros aceites de petróleo; mientras los productos que menos se importan son vaselina, parafina y combustóleo.

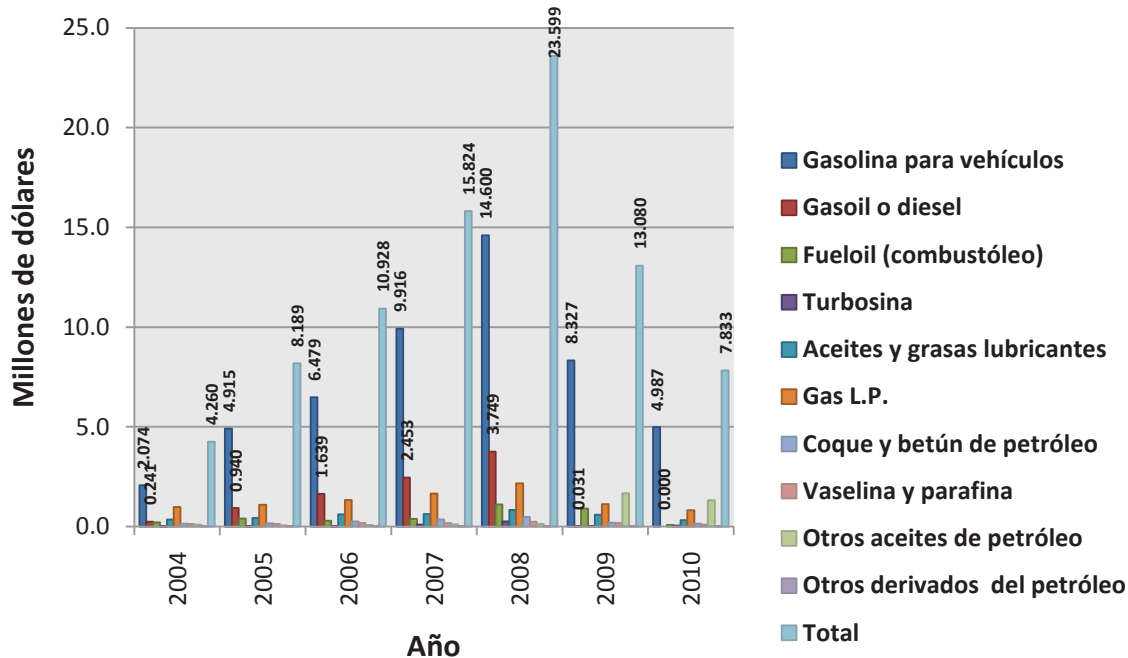
La gasolina y el diesel al igual que el total han tenido una tendencia creciente predecible desde 2004 con un pico en su importación en el 2008 y una marcada disminución posterior. Caso contrario de los demás productos cuya tendencia en la importación resulta totalmente impredecible puesto que tiene múltiples fluctuaciones sin seguir el mismo patrón

**Gráfica 5 Importaciones de petróleo y sus derivados de México, 2004-2010**



Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

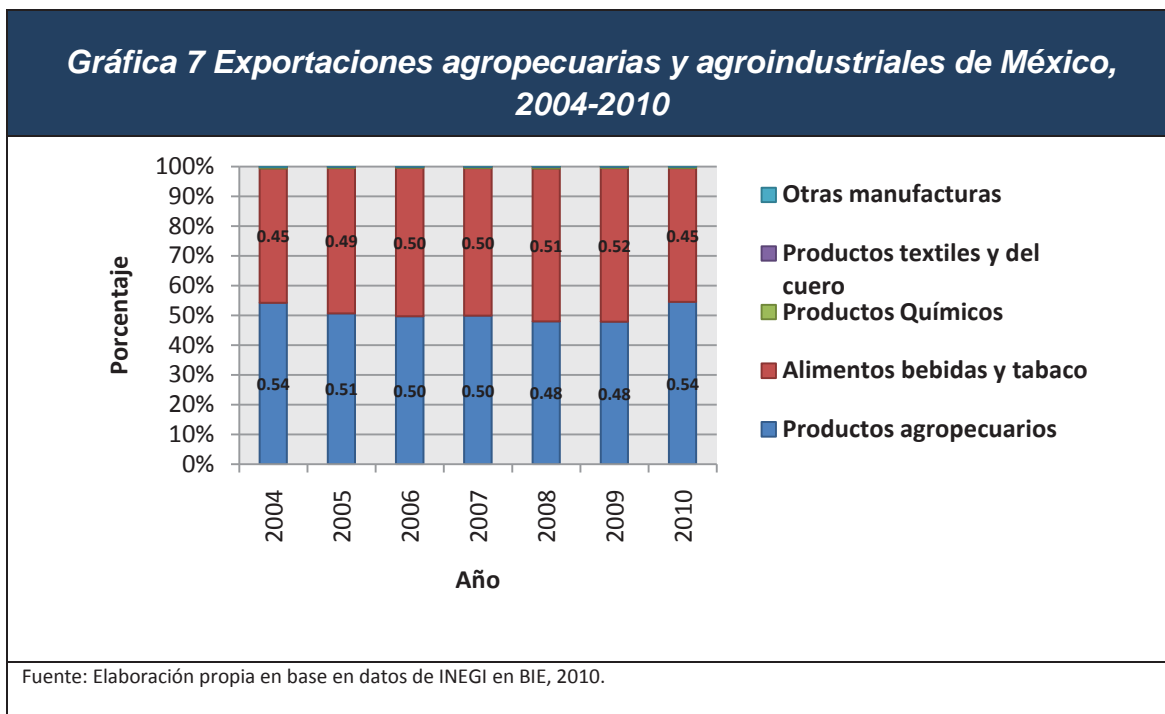
**Gráfica 6 Importaciones de petróleo y sus derivados, 2004-2010**



Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

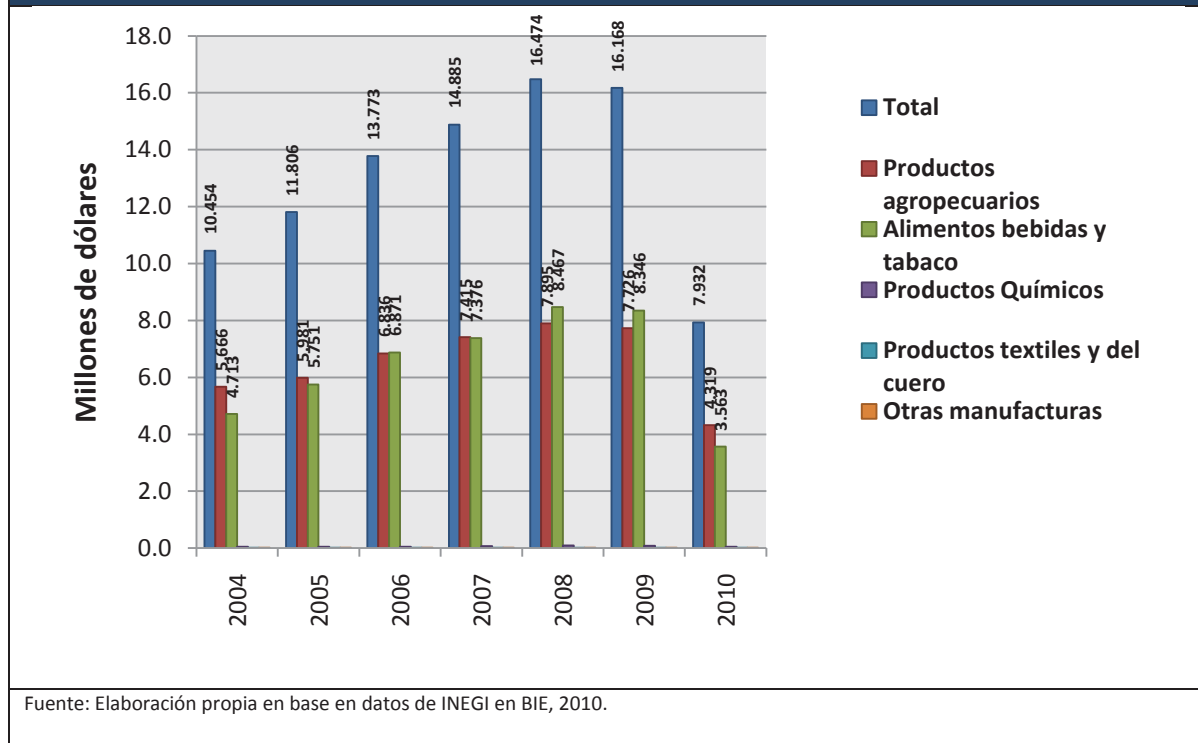
Actualmente en lo que va del año 2010, las importaciones totales de petróleo y sus derivados son mayores a las de 2004 y se acercan al nivel de 2006 y 2007 respectivamente; sin embargo se mantienen lejos del punto más alto antes mencionado.

Otro sector de vital importancia para el país en los flujos de comercio exterior solo después del petróleo y sus derivados son los productos agropecuarios y agroindustriales.



En este sector la gran variedad de productos agropecuarios así como los alimentos bebidas y tabaco acaparan casi la totalidad de las exportaciones; así lo demuestran los mayores porcentajes de exportación que oscilan entre 45 y 54% en ambos rubros para distintos años. Aunque con ligeros cambios, el reducido porcentaje restante se reparte entre productos químicos, textiles, cuero y otras manufacturas.

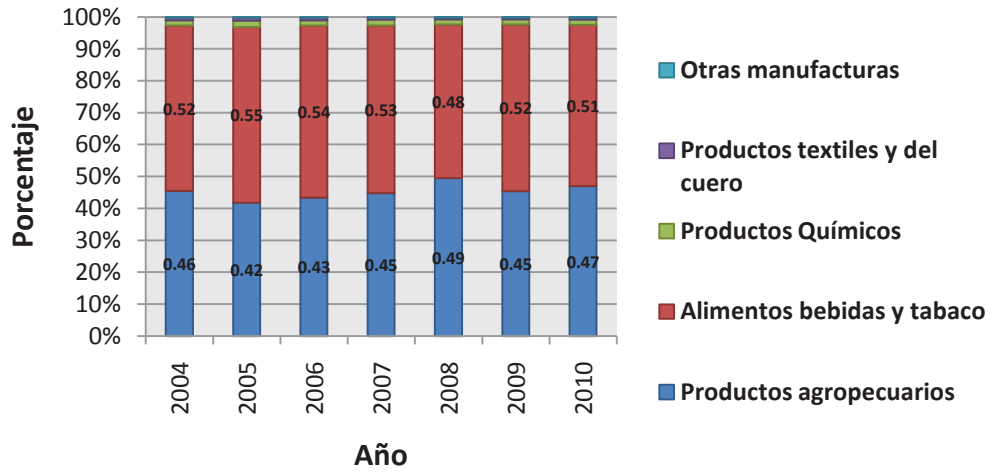
**Gráfica 8 Exportaciones agropecuarias y agroindustriales de México, 2004-2010**



Sin embargo desde el 2004 hasta el 2008 la tendencia de dichas exportaciones ha ido en aumento constante en un promedio de 10 a 12% anual hasta alcanzar un tope de US16,167,808 millones de dólares en 2008; pero con una ligera caída en 2009 de US 305,916 dólares.

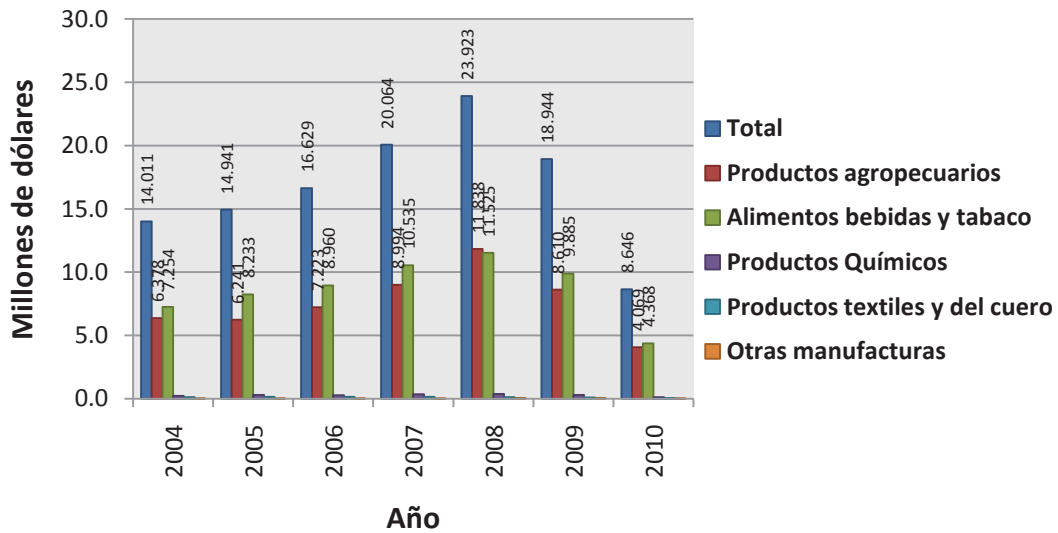
A pesar del soporte doméstico que brindan las actividades agrícolas para procurar el autoconsumo, México tiene la necesidad de importar en los mismos rubros que mayoritariamente exporta. Actualmente los alimentos, bebidas y tabaco representan el 51% y los productos agropecuarios el 47%. Su variación en años pasados es similar a la de sus exportaciones; de igual forma el resto de las importaciones que ocupan entre 1 y 3% para los distintos periodos corresponde a productos químicos, textiles, cuero y otras manufacturas. En 2010 la cantidad total de exportaciones de este tipo fue del 50% del año anterior.

**Gráfica 9 Importación de productos agroindustriales de México, 2004-2010**



Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

**Gráfica 10 Importación de productos agroindustriales de México, 2004-2010**



Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

Las importaciones de productos agroindustriales por su parte concentraron la mayor cantidad en 2008 con US 23,922,867 millones de dólares y la tendencia de las mismas es muy similar a la de sus exportaciones. En 2010 dicha cantidad rebasó el 50% de las importaciones realizadas en 2004.

La industria manufacturera es un tercer rubro de importancia de la economía que tiene vigencia en el comercio exterior. Su desempeño aunado con el del petróleo y los bienes agroalimentarios y agroindustriales conforma la base primordial del comercio exterior en México.

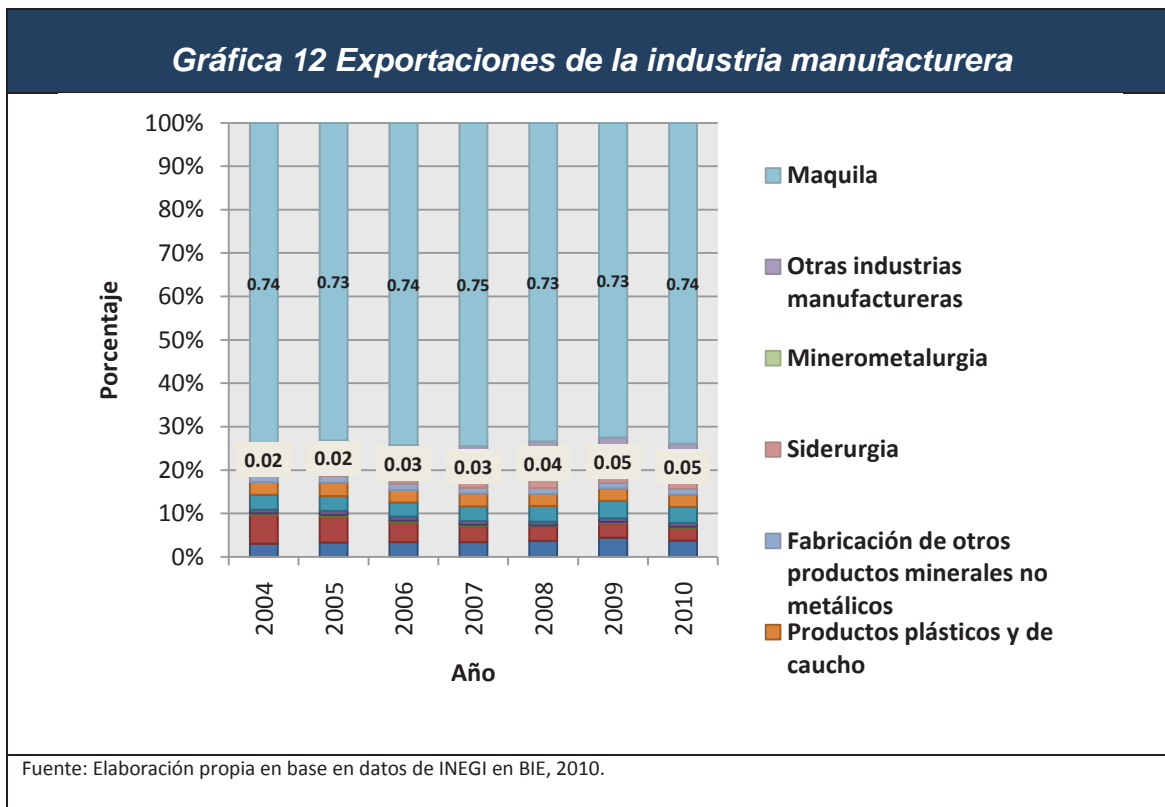
**Gráfica 11 Exportaciones de la industria manufacturera de México, 2004-2010**



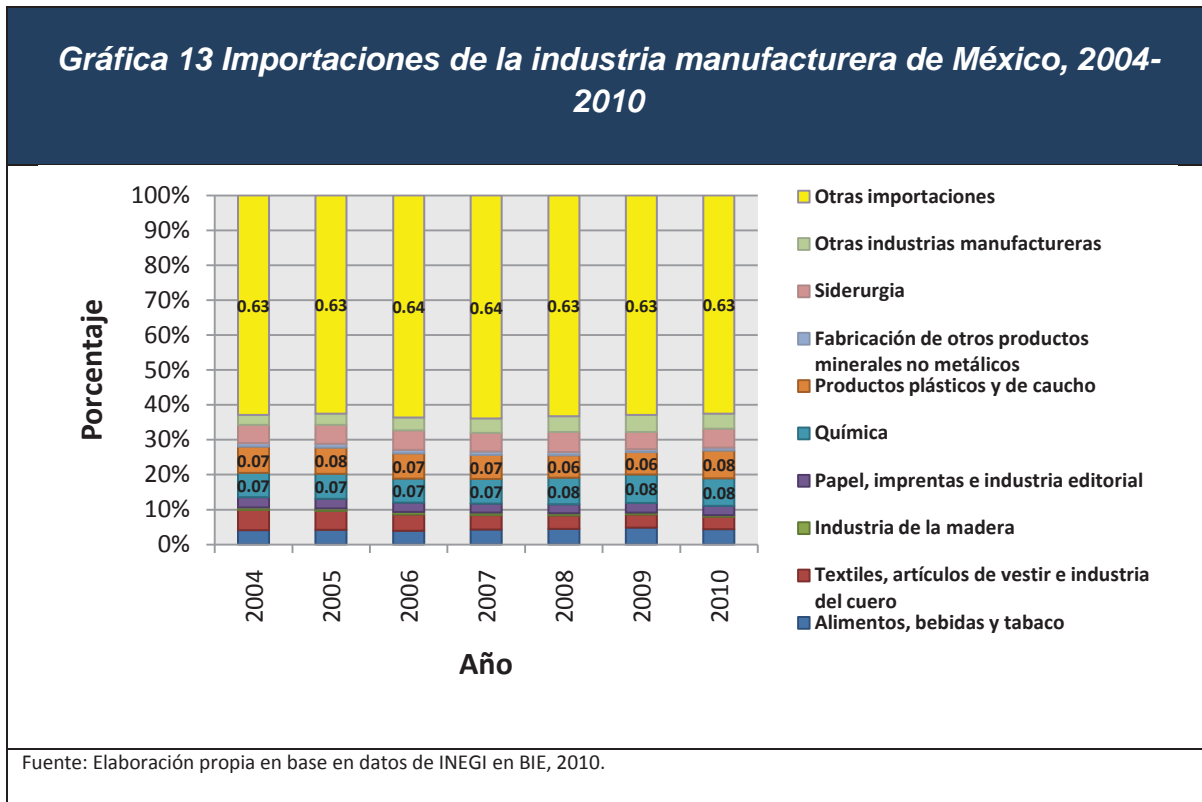
Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

Este rubro consta de distintos subsectores tales como siderurgia, química, papel, imprentas y editorial, madera, textiles, vestido y cuero, minerales no metálicos, etc. A diferencia del petróleo y los bienes agroalimentarios no está dominado por un bien o bienes en particular sino por una actividad que es la elaboración de algunos de ellos bajo la modalidad de maquila.

La maquila es una actividad que requiere un análisis por separado dado que ella sola genera más del 70% de la exportación desde el 2004, seguida en menor escala por los textiles, la industria del vestido y el cuero. Las demás, se encuentran en un tercer plano con una participación menor. El valor conjunto de estas exportaciones alcanza un tope máximo en 2008 con US 230,881,575 millones de dólares y a partir de ese momento declina sustancialmente.

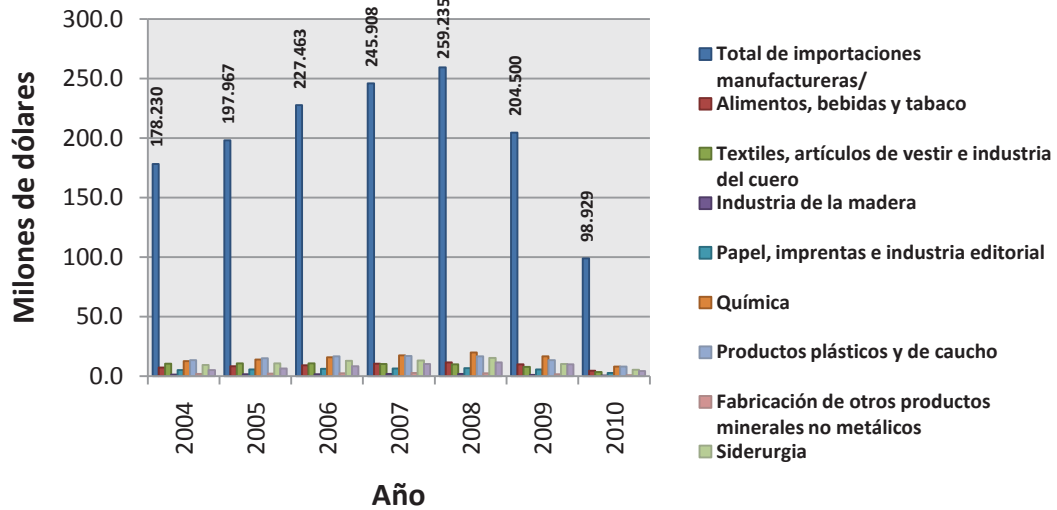


Por su parte las importaciones de esta industria muestran un panorama similar, ya que sólo las importaciones de otro tipo de bienes como los componentes electrónicos tienen un porcentaje muy superior al resto de los bienes que se adquieren del exterior.



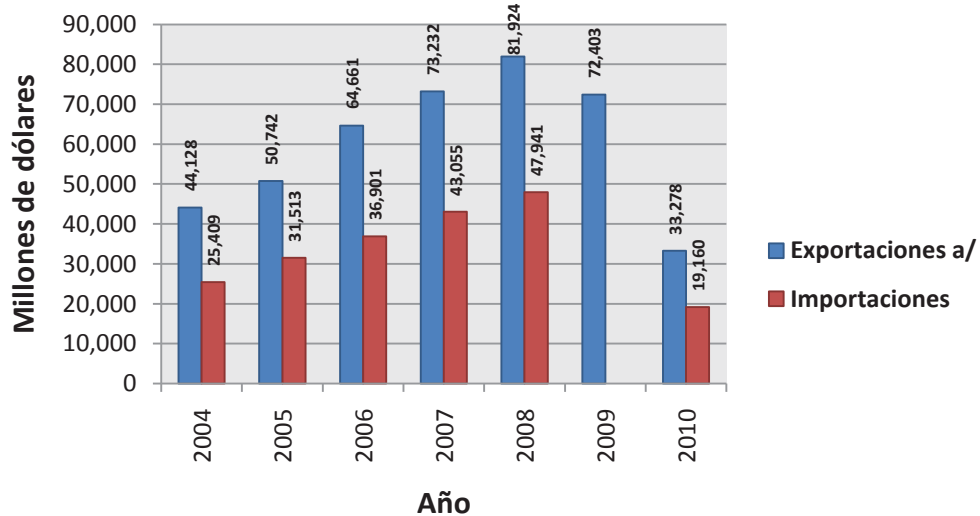
México tiene aquí también la necesidad de importar en los mismos rubros que exporta, incluso generando un déficit por el diferencial que se genera. El valor máximo alcanzado en el caso de las importaciones también se encuentra en 2008 con US 259,235,277 millones de dólares y de la misma forma que la exportaciones presenta crecimiento constante hasta el 2008, dado que disminuye considerablemente para el 2009 y actualmente se espera que su nivel solo llegue al que se tuvo entre 2004 y 2005.

**Gráfica 14 Importaciones de la industria manufacturera de México, 2004-2010**



Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

**Gráfica 15 Valor de importaciones y exportaciones de bienes de consumo de México, 2004-2010**



Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

Una valoración más exacta por tipo de bienes de consumo permite identificar un saldo positivo en su balanza comercial en diferentes periodos con un pico máximo en 2008 y un valor actual de exportaciones poco mayor a un tercio de este.

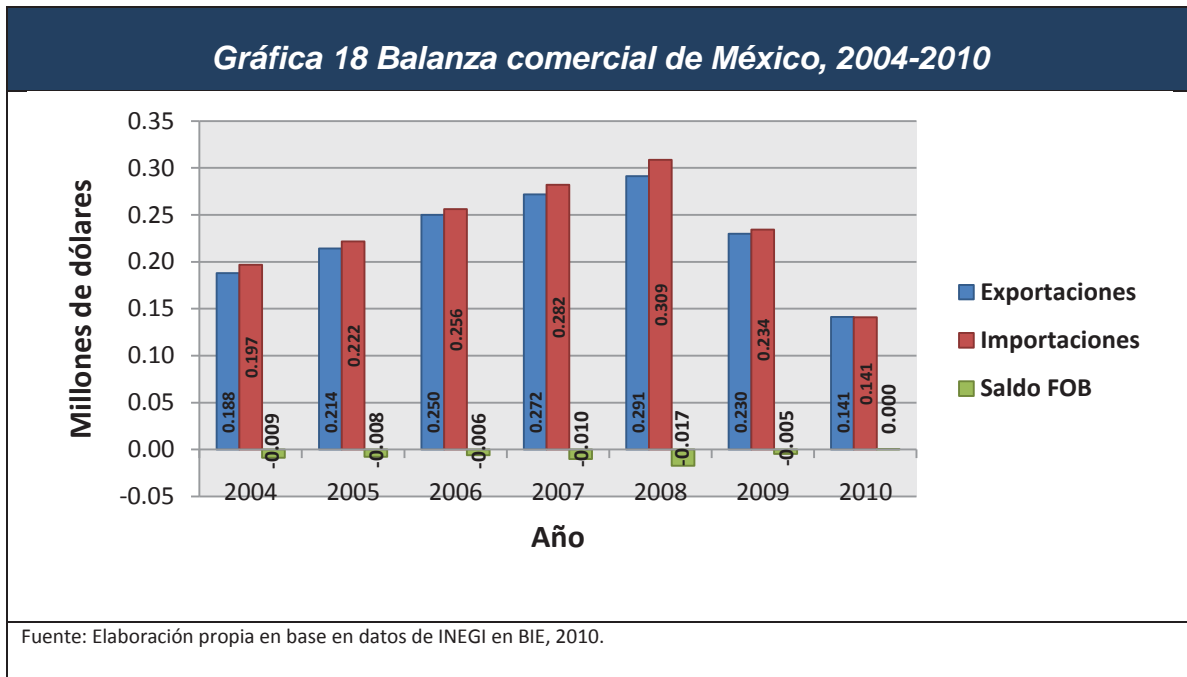


A su vez los bienes de uso intermedio tienen un escenario totalmente opuesto, dado que el saldo de la balanza comercial en este caso es negativo para los diferentes periodos y el máximo de importaciones se encuentra en el mismo año. En general el valor de estos flujos de comercio es muy superior al de los bienes de consumo y actualmente el valor diferencial negativo del saldo en 2010 es ligeramente mayor a 50 millones de dólares.

Finalmente el valor de los bienes de capital es similar al de los bienes de consumo pero totalmente dispar con el de los intermedios. Tiene dos puntos álgidos con una mínima diferencia en valor para los años 2007 y 2008; sin embargo la tendencia creciente culmina en 2008, puesto que para el año siguiente empieza a reducir sustancialmente el valor de los flujos comerciales.

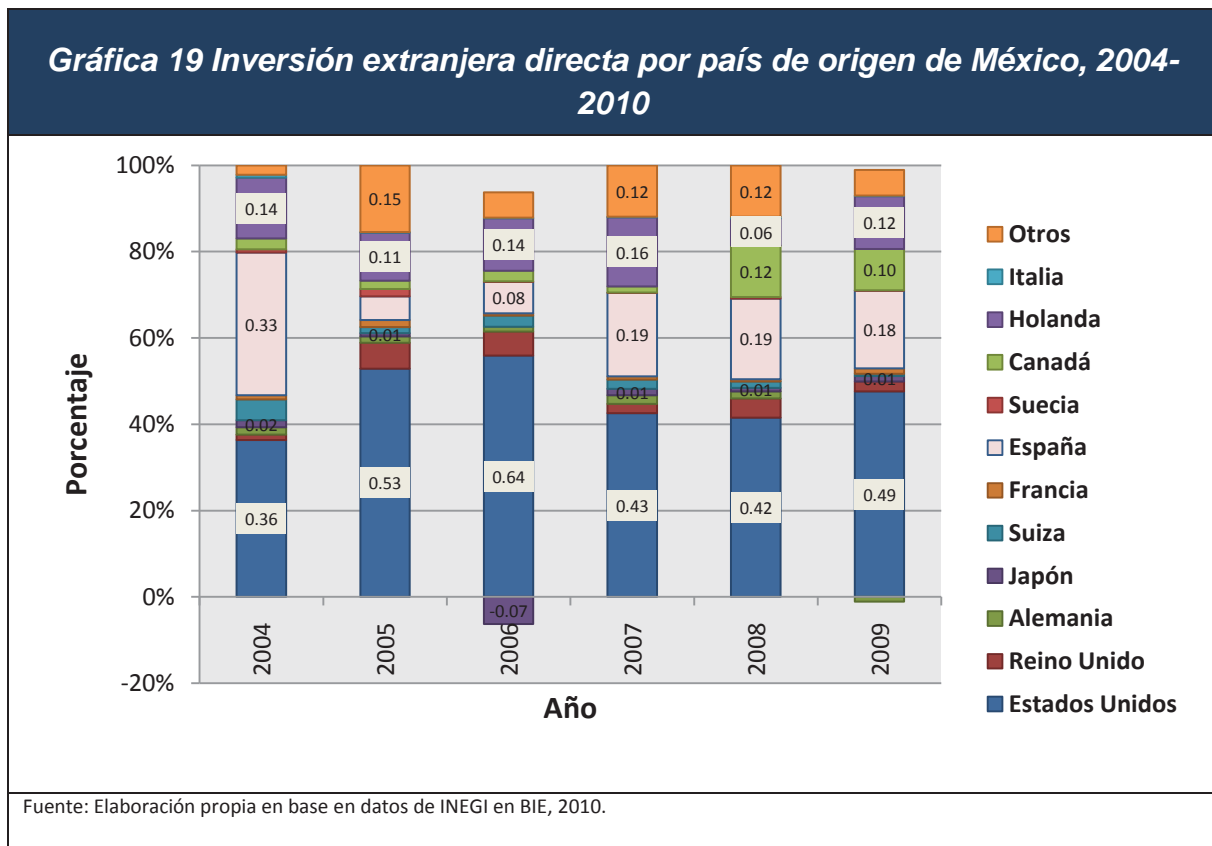


Actualmente el saldo del diferencial, cuyo resultado es positivo para todos los periodos, es menor en el 2010 comparado con el resto y el valor de dichos flujos representa poco más del 50% del año 2004 que obtuvo el diferencial más alto.



En otro orden de ideas, para cuantificar el estatus total de los flujos de comercio, es necesario precisar que el desempeño de un país al exterior se distingue en base al saldo de su balanza comercial. México por su parte tiene como resultado un déficit en todos los años debido a que su interacción comercial guarda una fuerte dependencia hacia ciertos mercados y países que se relaciona directamente con su necesidad de adquirir bienes del exterior que no se producen domésticamente o porque su cuantía no alcanza para el consumo interno.

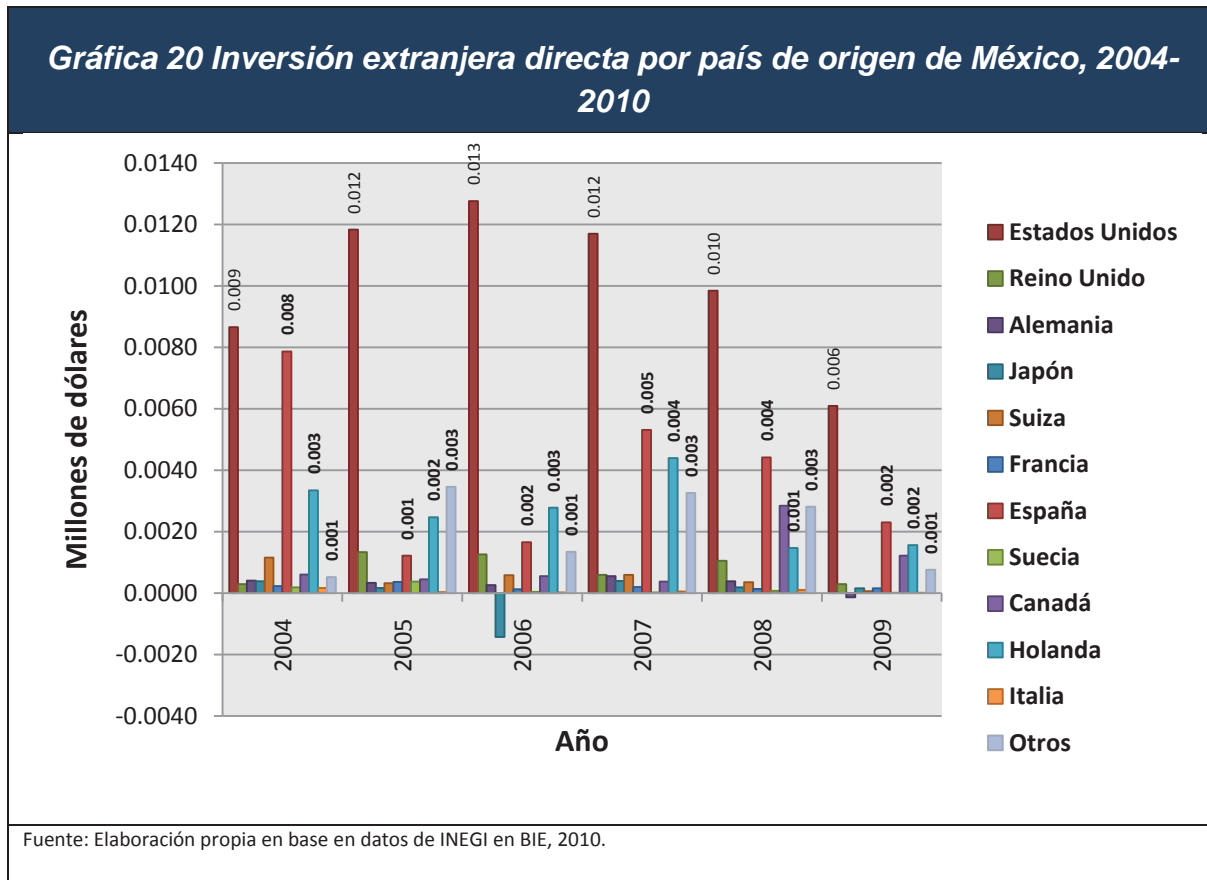
Es posible, a través de los datos que muestra la gráfica, establecer que con la excepción de lo que lleva transcurrido el año 2010 se distingue claramente el diferencial negativo que existe entre importaciones y exportaciones en el país; mismo que para el caso de 2004 y 2005 es muy similar al igual que para 2006 y 2009.



Otro aspecto vital para el análisis del estatus del comercio exterior en México es la inversión extranjera directa y sus aportes para el crecimiento de nuestra economía. La información de dicho rubro en México revela que las empresas foráneas que se establecen en el país pertenecen a economías de países desarrollados con alto grado de industrialización que mantienen algún tipo de acuerdo comercial que las vincula a México; con excepción de Suiza. Asimismo permite establecer una jerarquía de dichas economías en base a la cuantía de los montos invertidos en México.

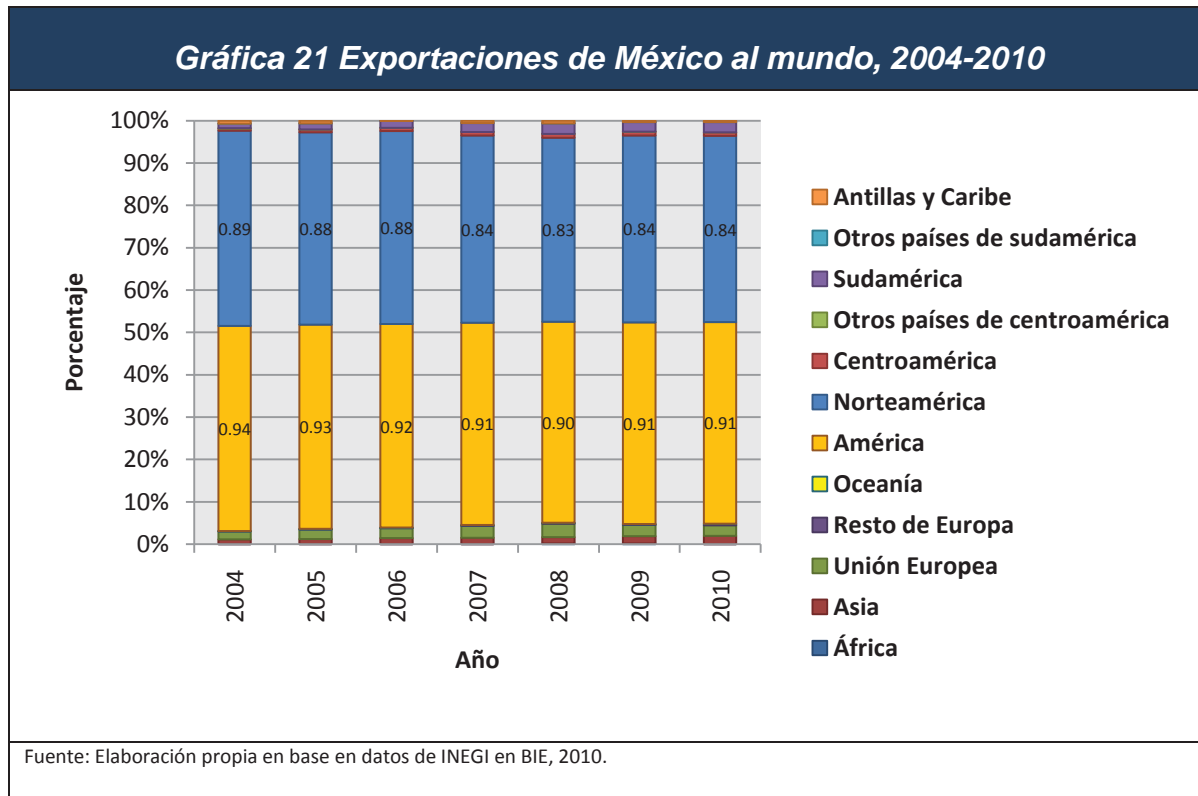
Estados Unidos, su principal socio comercial a nivel regional y mundial, lidera el ranking seguido de países europeos pertenecientes a la Unión Europea con excepción de Suiza. El caso particular de Estados Unidos presenta una tendencia creciente a invertir en México hasta el 2006, dado que a partir del 2007 reduce progresivamente la cuantía de su participación. España y Alemania por su parte presentan constantes altibajos excepto para los tres y dos últimos años respectivamente; en los que tienden a disminuir su participación.

Se puede observar que pese a que existen fluctuaciones en el monto de participación en diferentes periodos se destacan en Europa las inversiones españolas, holandesas y alemanas por encima del resto de los demás países europeos; mientras que en Asia, el país asiático que más sobresale es Japón.



### 2.13 Diagnóstico del comercio exterior en el mundo, 2004-2010

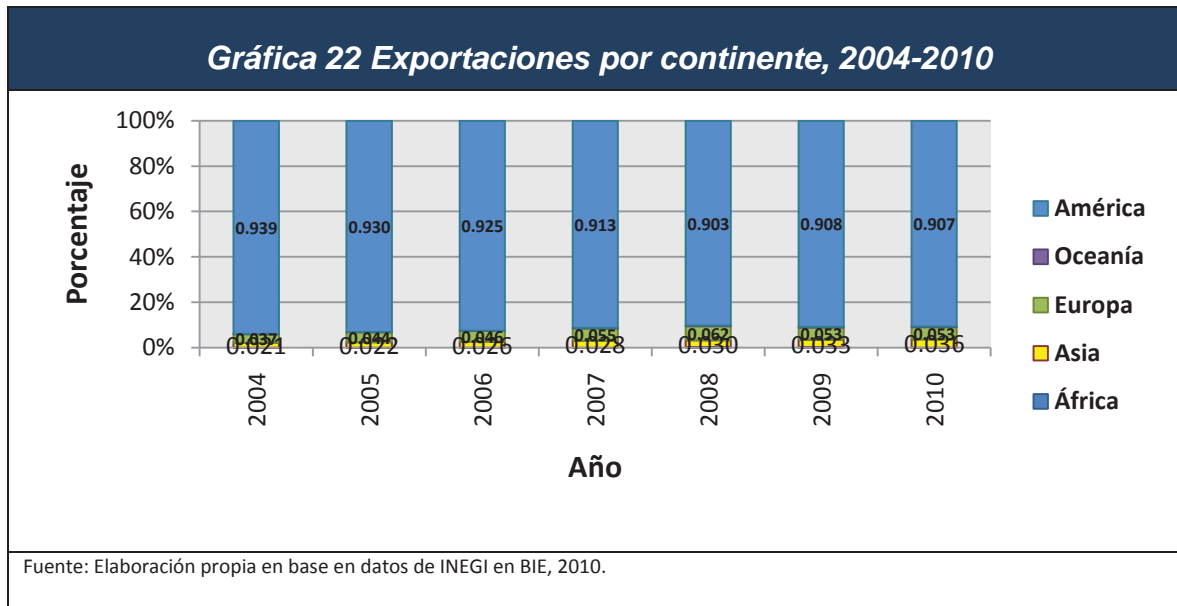
En un ámbito de exportación mundial, la distribución geográfica de los distintos países y el establecimiento de los diferentes mercados son elementos trascendentales que permiten indagar con mayor profundidad el destino y cuantía de las exportaciones para percibir el impacto de los mismos y establecer un punto de referencia sobre el estado actual que guarda el comercio exterior en México. Bajo un enfoque global y regional los flujos de comercio orientados hacia cada latitud se distribuyen de la siguiente manera:



Los porcentajes de participación por zona revelan que el continente Americano por su cercanía geográfica ha permitido a México establecer relaciones comerciales más fuertes que con el resto de los demás continentes.

La subdivisión del mismo en región norte, centro y sur permite identificar que su parte más septentrional, fortalecida con el tratado de libre comercio; aporta la mayor concentración del comercio exterior en el que México participa.

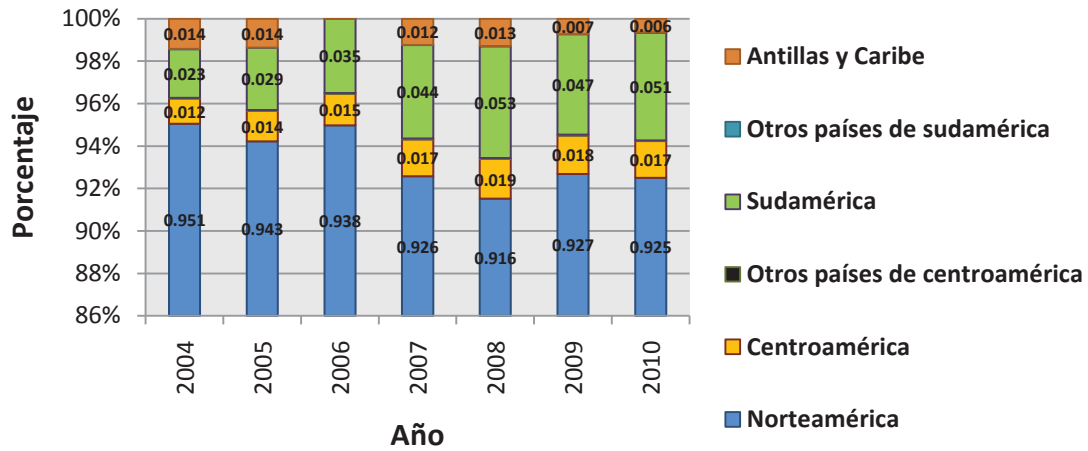
En este orden de importancia le siguen Europa en particular la subdivisión conformada por la Unión Europea y sucesivamente Asia, África y Oceanía.



La estructura de los mercados es muy clara en este análisis, puesto que representa la situación real que se ha mantenido invariablemente en el periodo anual que va de 2004 a 2010. América ocupa casi la totalidad del comercio exterior de México ya que un 90% de su actividad comercial se realiza dentro de la zona, dejando únicamente cabida de un 10% restante para los demás continentes y países. Este es el motivo fundamental para centrar el interés del estudio en torno a los principales mercados para los productos mexicanos que a saber son el continente Americano en su totalidad y la Unión Europea.

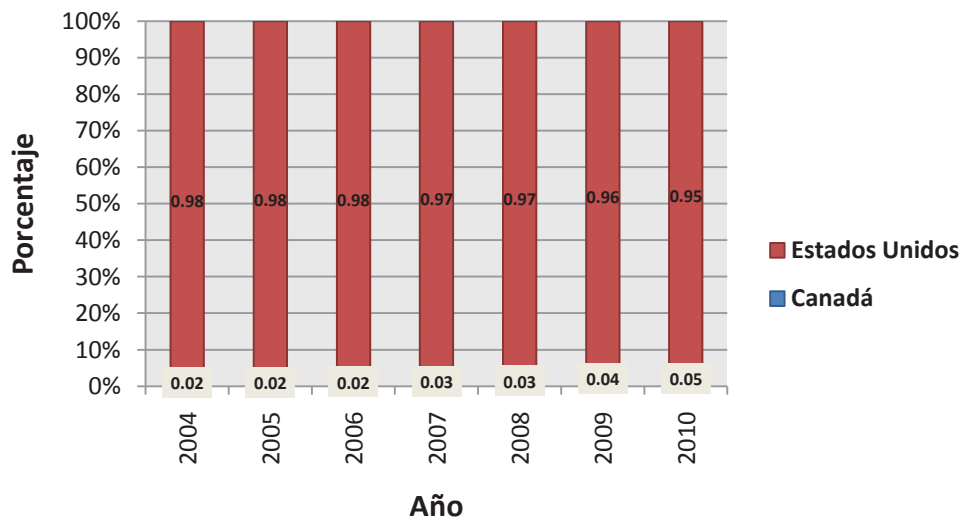
En una escala más particular del estudio total de las exportaciones en América es posible detectar la jerarquía subregional que guardan distintos agrupamientos de países. En primer lugar se encuentra la parte norte a cuya demarcación corresponden sus dos principales socios comerciales; mismos que conforman el tratado de libre comercio más importante que México tiene firmado.

**Gráfica 23 Exportaciones en América, 2004-2010**

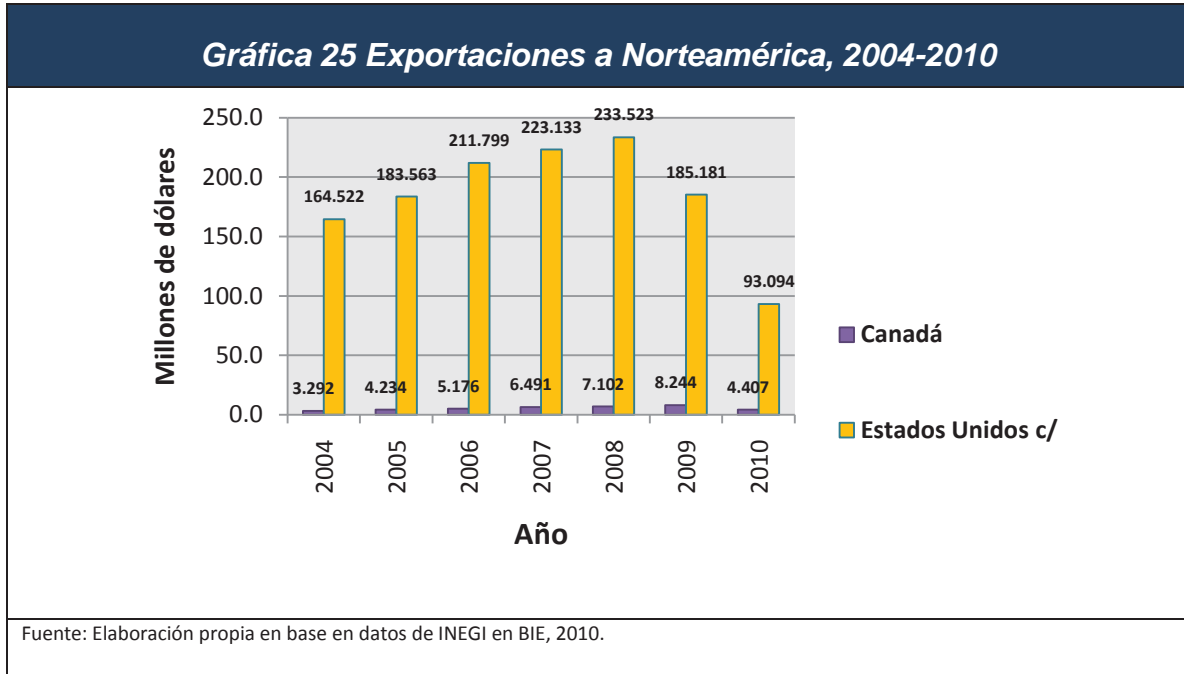


Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

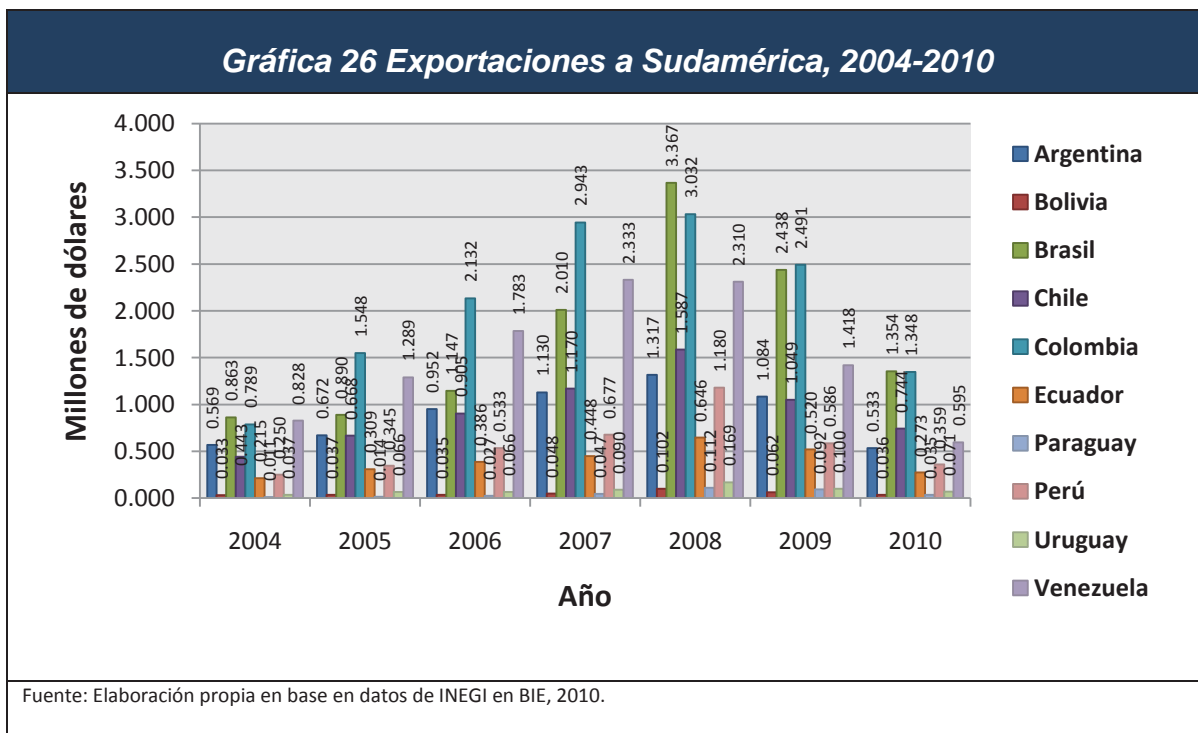
**Gráfica 24 Exportaciones a Norteamérica, 2004-2010**



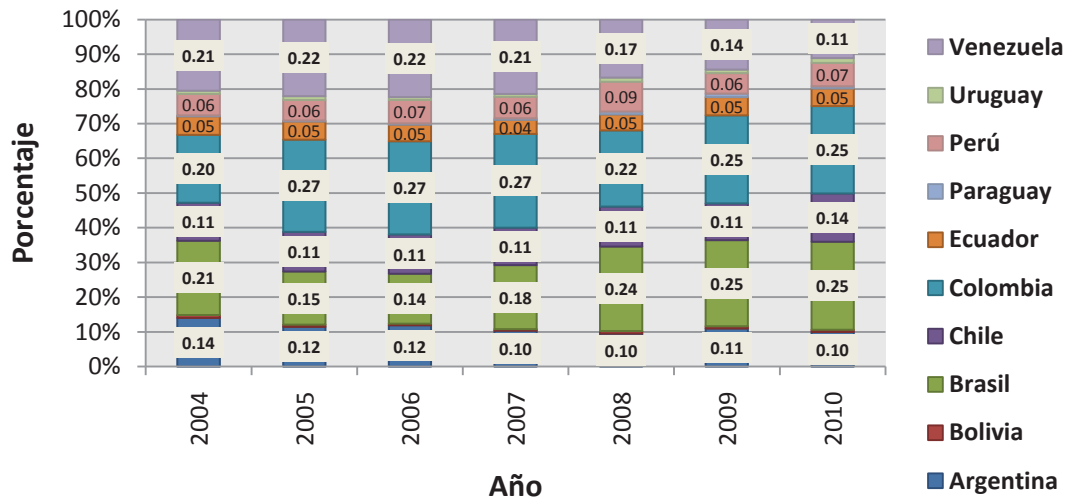
Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.



Posteriormente se encuentran países como Brasil, Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Bolivia, Venezuela, Guyana, Guyana Francesa, Islas Malvinas y Surinam; que pertenecen a la parte austral del continente.

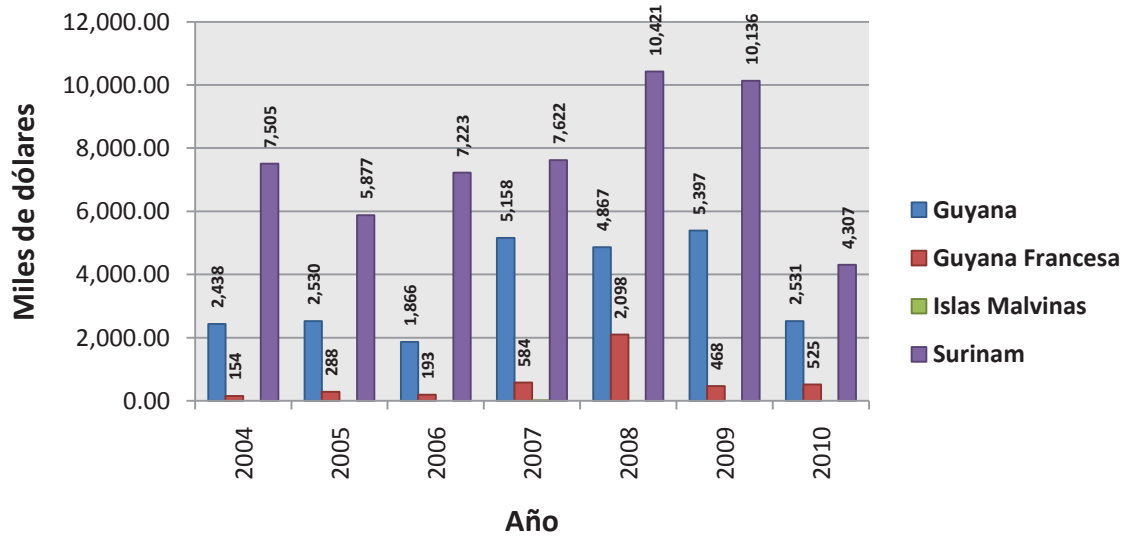


**Gráfica 27 Exportaciones a Sudamérica, 2004-2010**



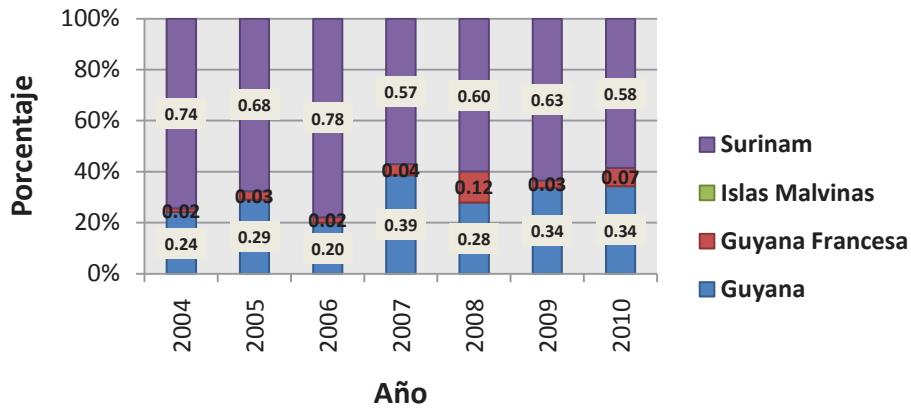
Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

**Gráfica 28 Exportaciones a otros países de Sudamérica, 2004-2010**



Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

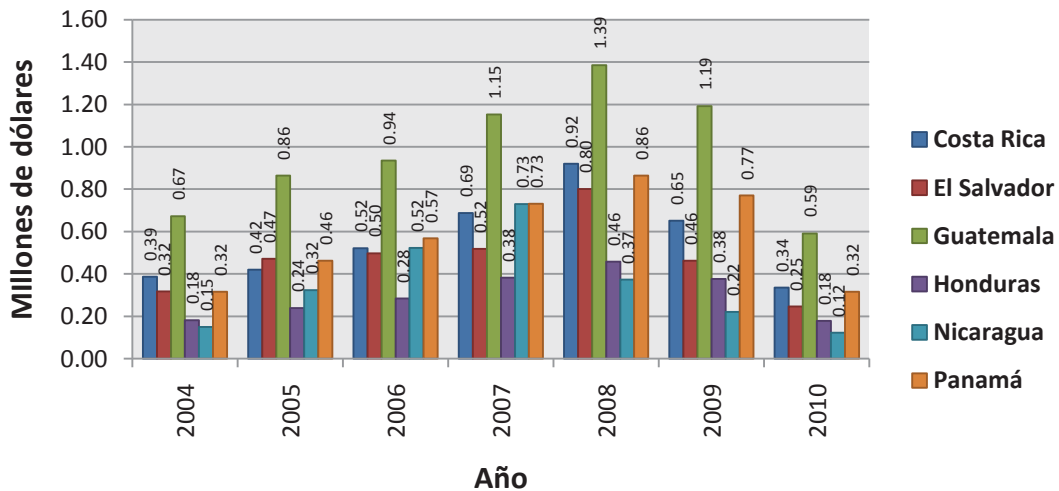
**Gráfica 29 Exportaciones a otros países de Sudamérica, 2004-2010**



Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

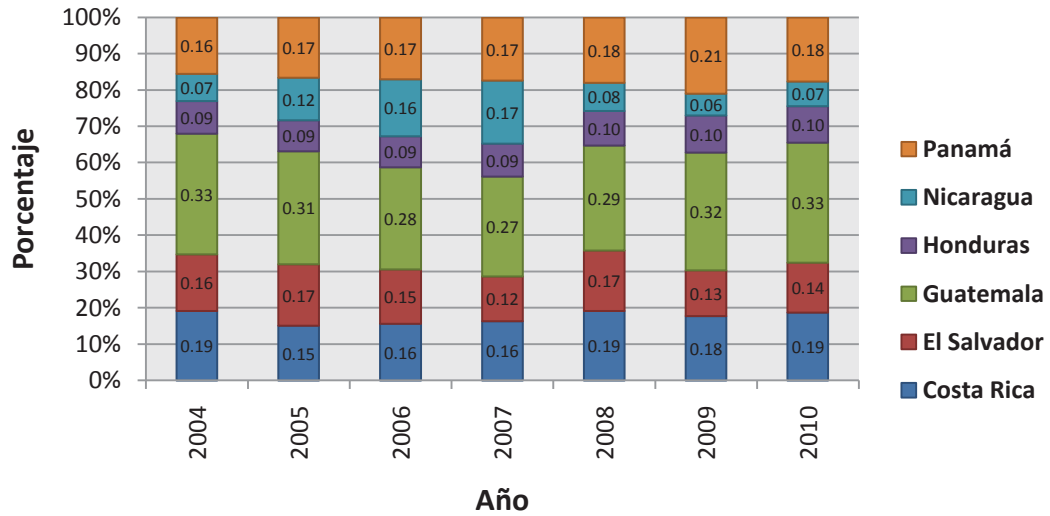
En seguida están Guatemala, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panamá y Belice que pertenecen a la región centro. Finalmente se encuentran las Antillas y El Caribe con República Dominicana, Bermudas, Cuba, Jamaica, Trinidad y Tobago, Puerto Rico, Bahamas, entre otros.

**Gráfica 30 Exportaciones a Centroamérica**



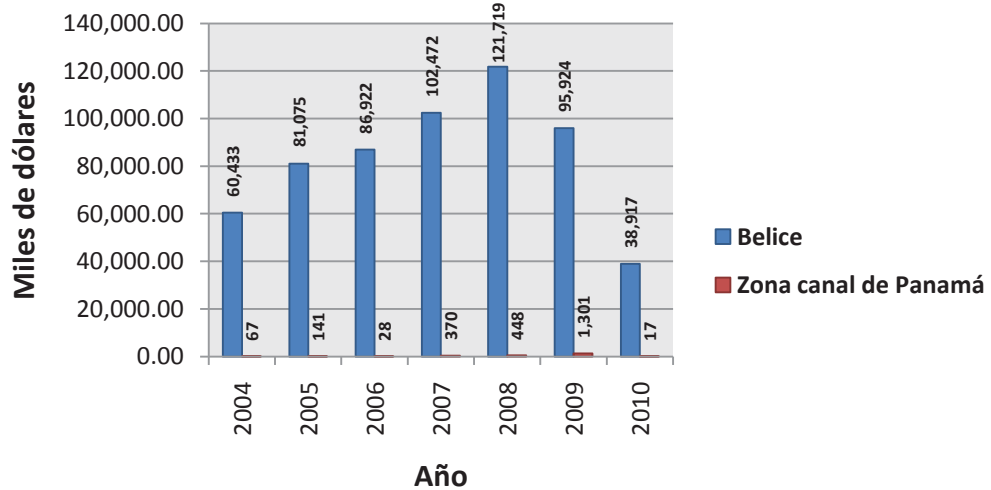
Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

**Gráfica 31 Exportaciones a Centroamérica, 2004-2010**



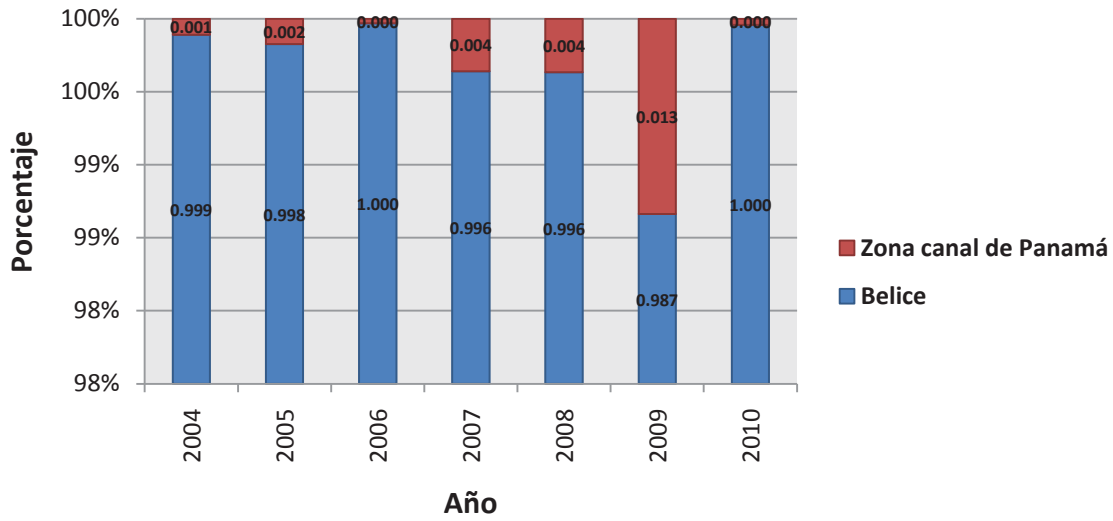
Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

**Gráfica 32 Exportaciones a otros países de Centroamérica, 2004-2010**



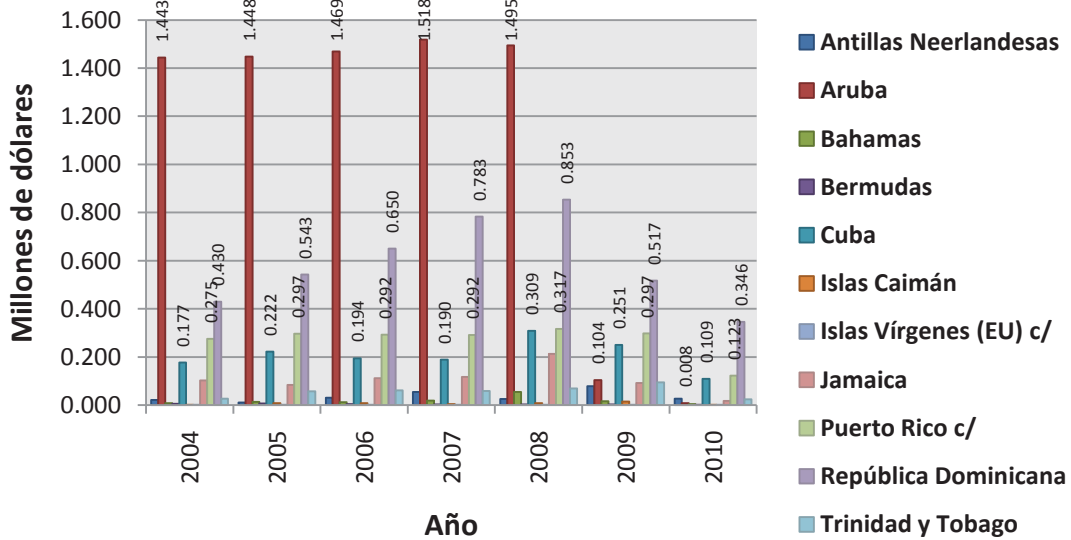
Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

**Gráfica 33 Exportaciones a otros países de Centroamérica, 2004-2010**



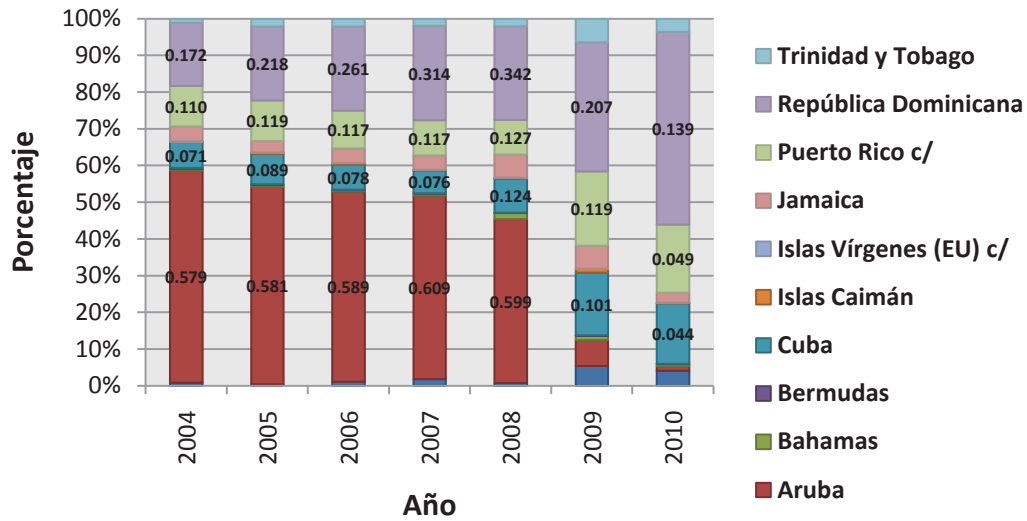
Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

**Gráfica 34 Exportaciones al Caribe y las Antillas, 2004-2010**



Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

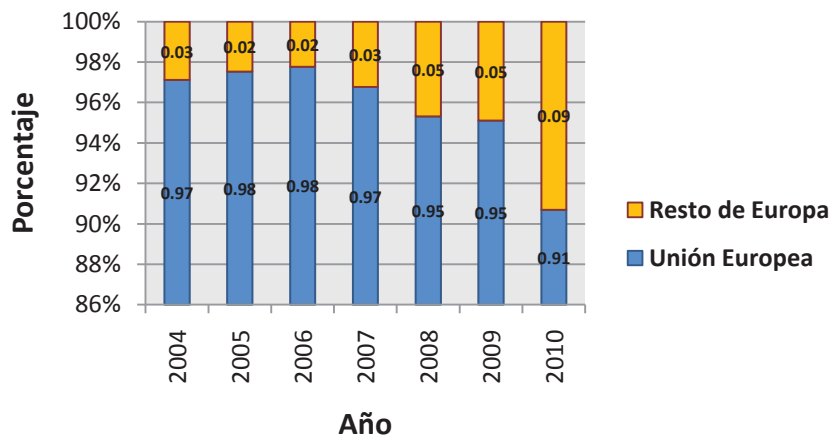
**Gráfica 35 Exportaciones al Caribe y las Antillas, 2004-2010**



Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

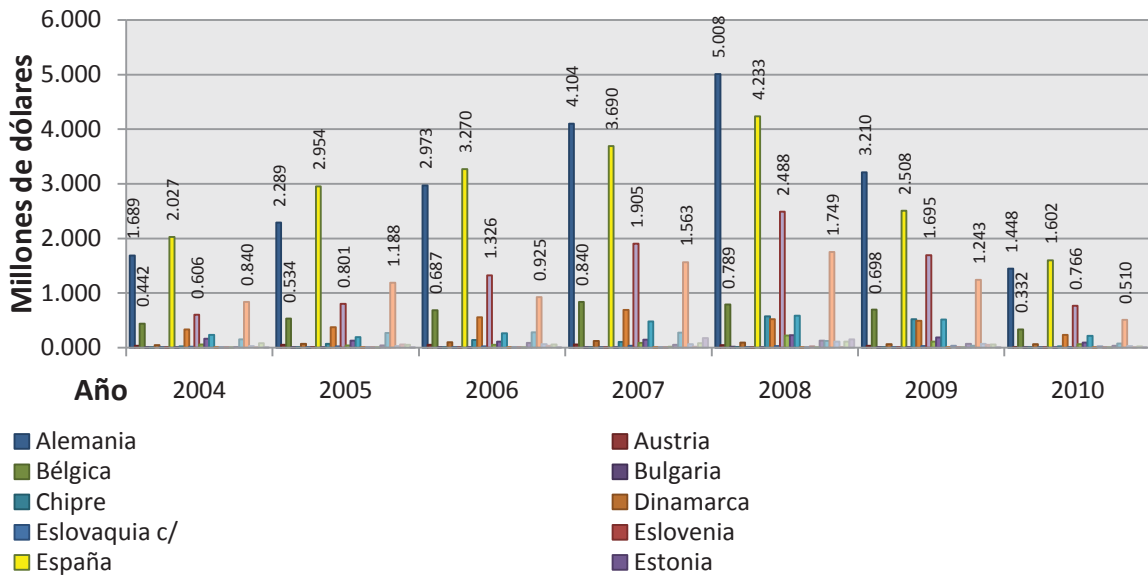
Por su parte las exportaciones del Continente Europeo están divididas en dos grandes conglomerados de países: los pertenecientes a la Unión Europea y los países que no la integran. La diferencia en el nivel de comercio con México entre ambas es abismal.

**Gráfica 36 Exportaciones a Europa, 2004-2010**



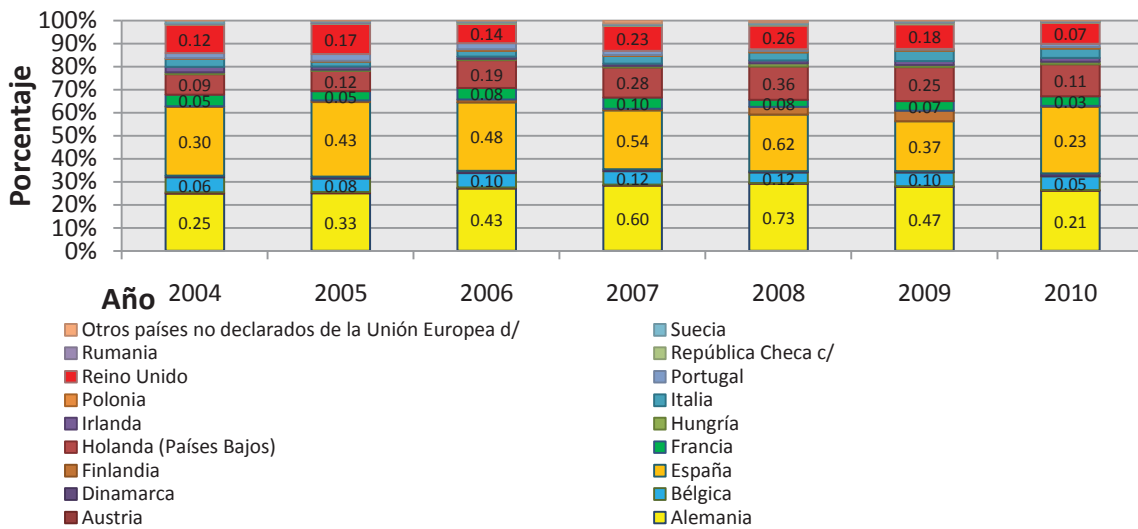
Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

**Gráfica 37 Exportaciones a la Unión Europea, 2004-2010**



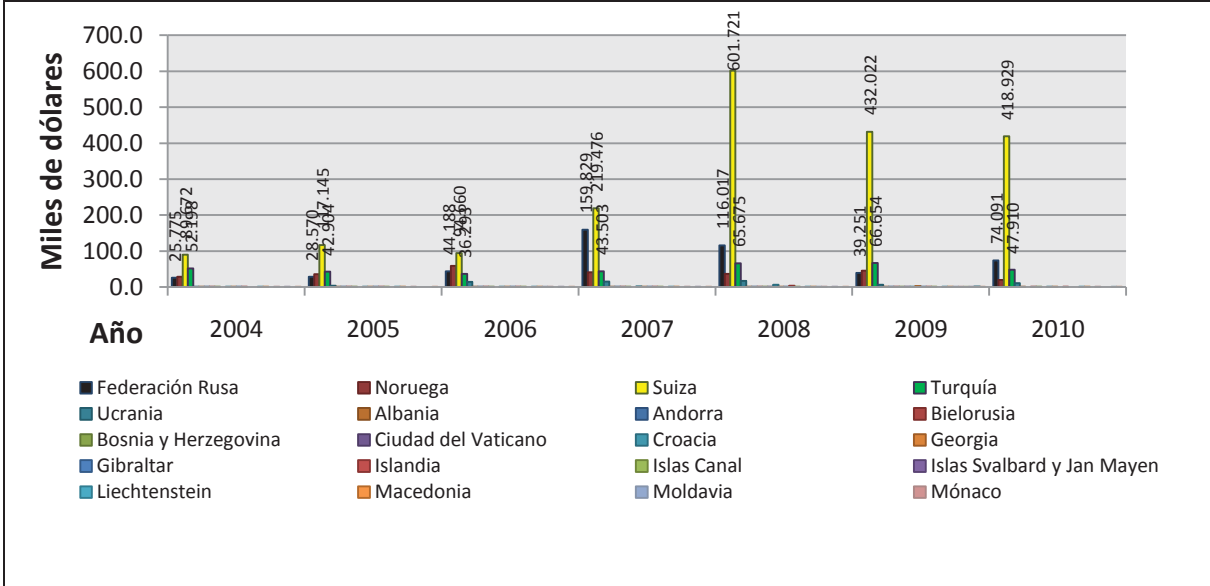
Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

**Gráfica 38 Exportaciones a la Unión Europea, 2004-2010**



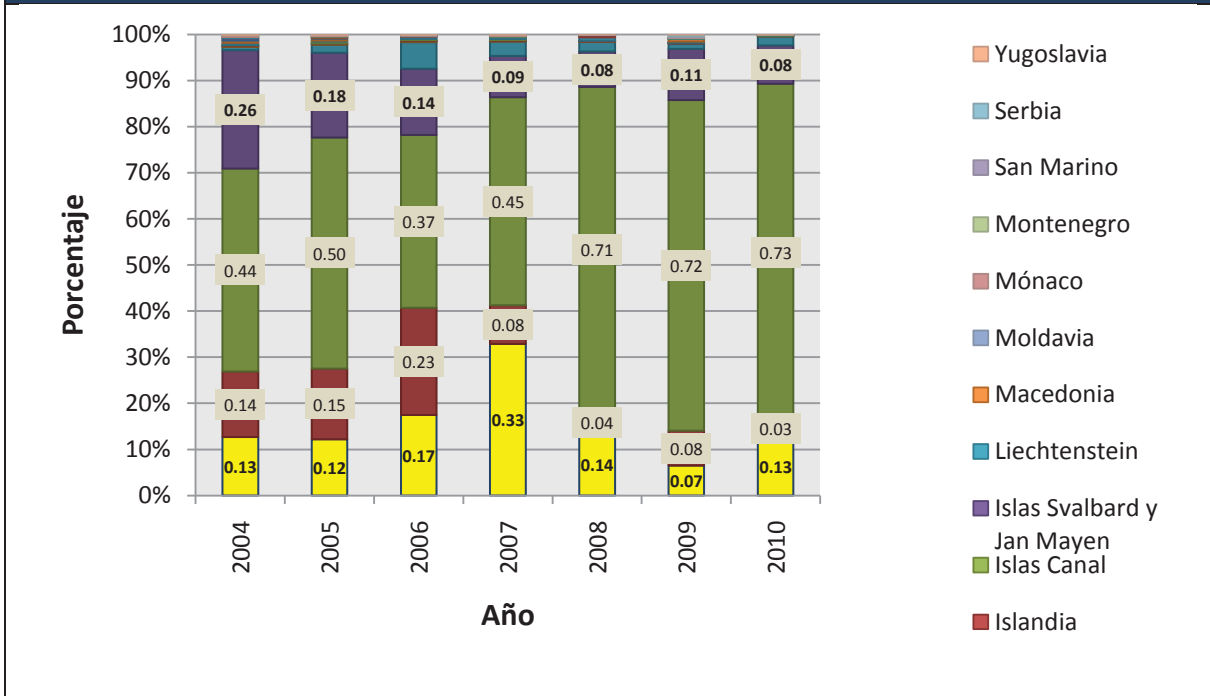
Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE

**Gráfica 39 Exportaciones a otros países de Europa, 2004-2010**



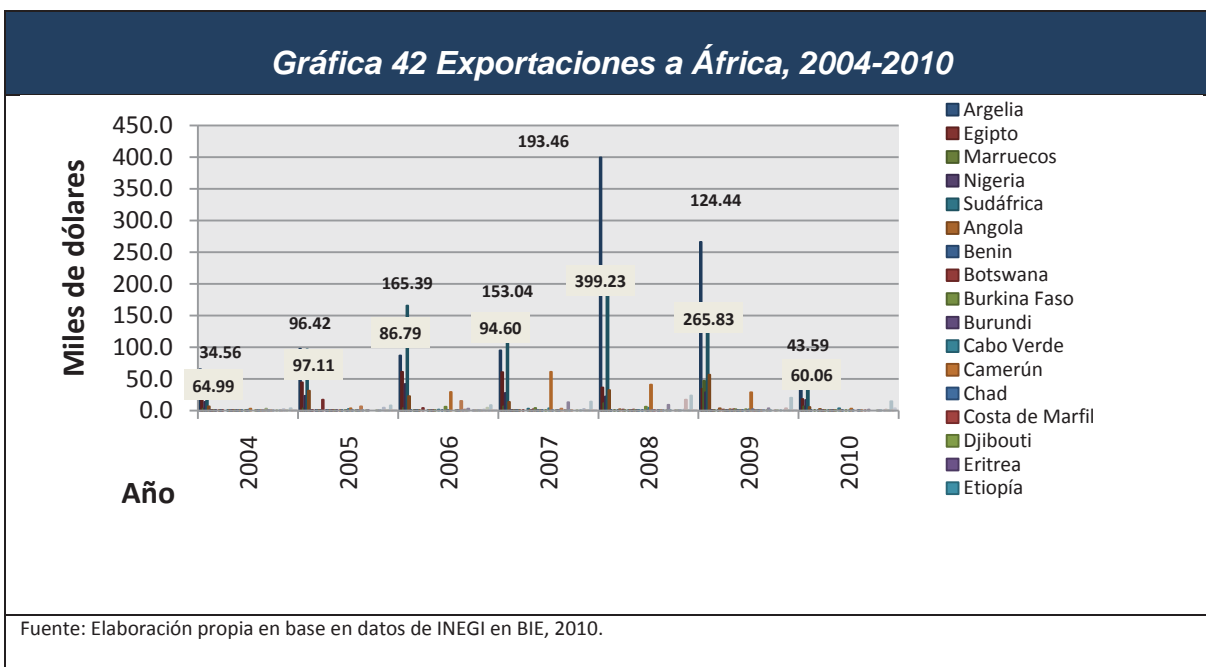
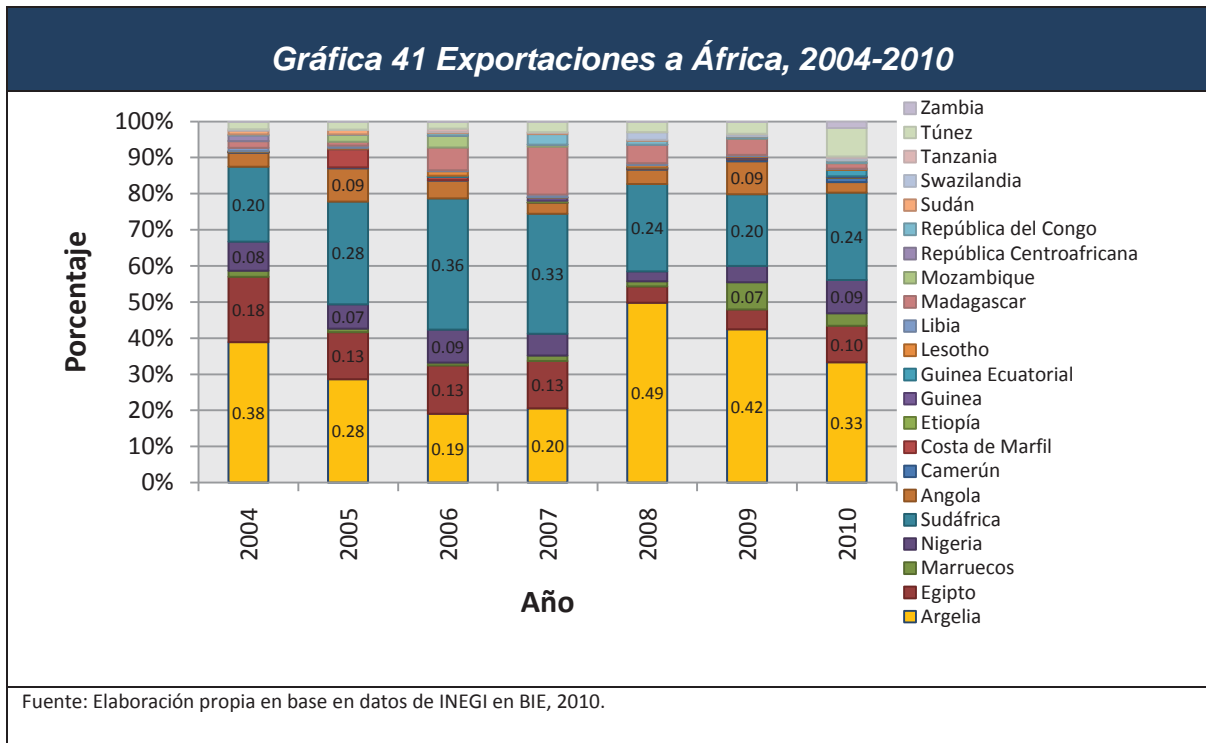
Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

**Gráfica 40 Exportaciones a otros países de Europa, 2004-2010**

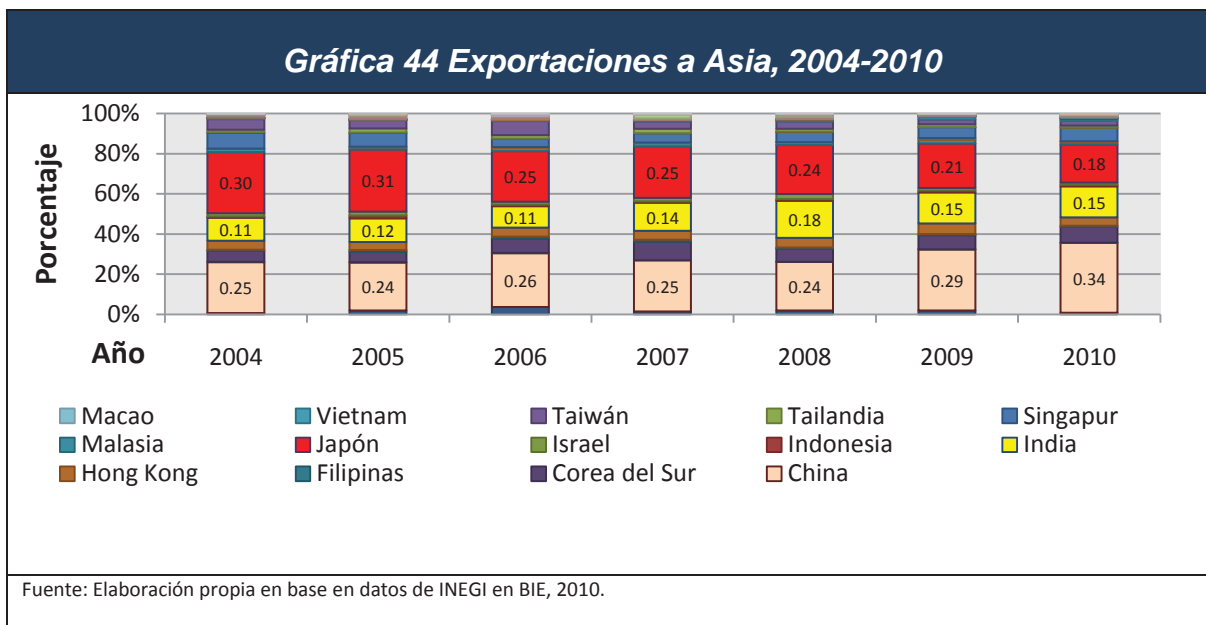
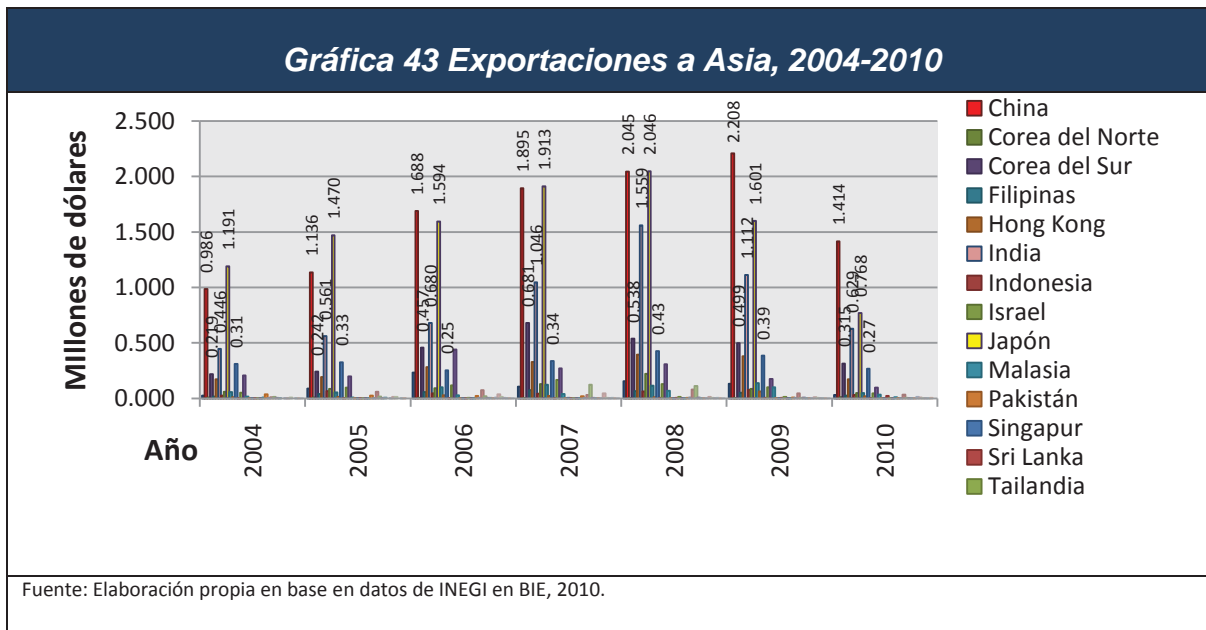


Fuente: Elaboración propia en base en datos de INEGI en BIE, 2010.

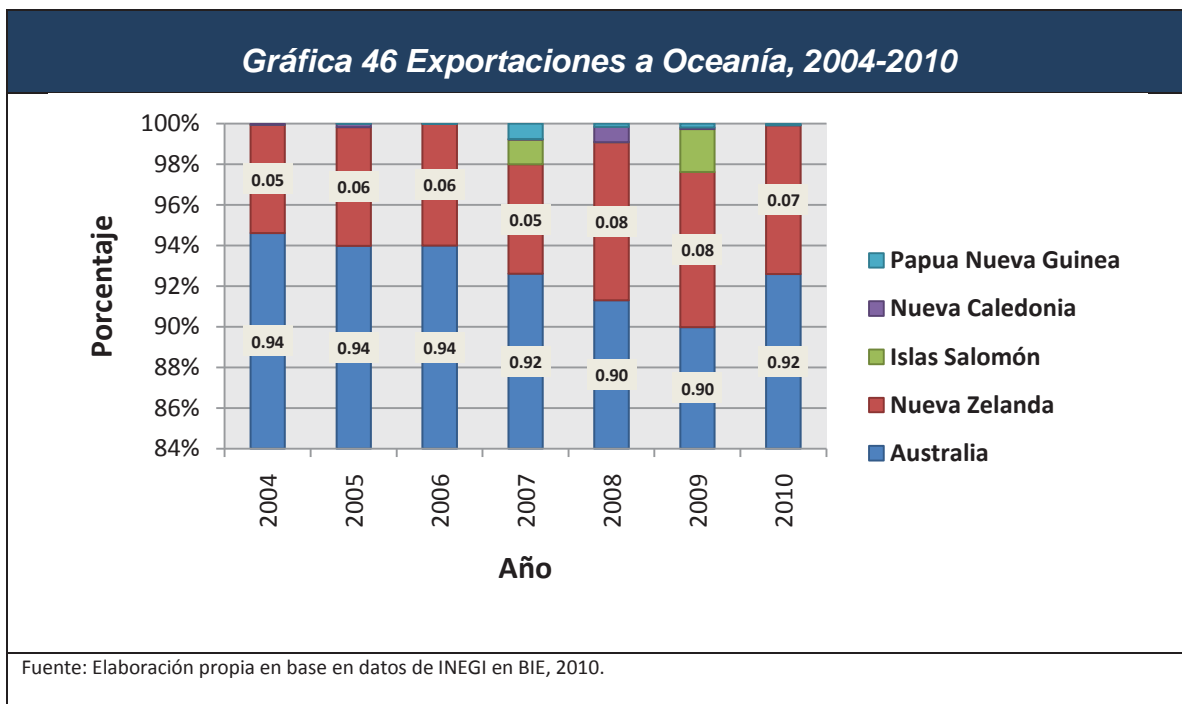
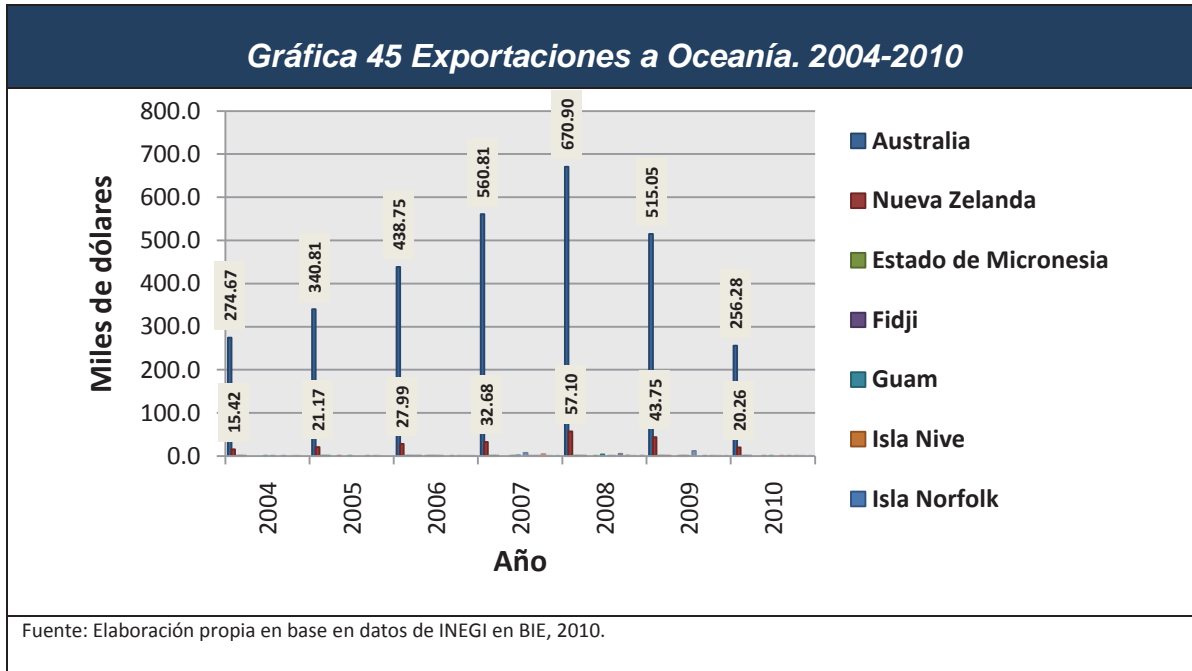
Uno de los continentes menos explorados por el comercio exterior de México es África, región a la que únicamente se interactúa comercialmente con un número limitado de países; cuyos principales representantes son Argelia, Sudáfrica y Egipto.



Otro continente poco vinculado al comercio exterior de México es Asia, donde solo destacan India, Corea del Sur, Hong Kong, Indonesia, Singapur y Taiwán. China y Japón representan los principales destinos de las exportaciones mexicanas en la zona.



Finalmente quizás el área menos explorada de todas por los productos mexicanos es Oceanía, donde solo destacan Australia y Nueva Zelanda.



## CAPÍTULO III

# LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO Y EL MUNDO

La facilitación del comercio exterior como proceso intrínsecamente implícito en planteamientos, políticas, disposiciones y artículos de tratados comerciales varios, detecta su ejercicio a nivel mundial y regional en torno a distintos organismos y organizaciones que lo sustentan.

En este capítulo se aborda la facilitación del comercio exterior desde la perspectiva de los organismos internacionales, así como desde la visión de los procesos de negociación y comercialización (los tratados); explicando ampliamente el planteamiento que se tiene en tales entidades acerca de la facilitación del comercio exterior, así como acepciones necesarias para abordar la problemática de la cuestión estudiada.

### **3.1 Planteamientos sobre la facilitación del comercio exterior en organismos internacionales**

En este apartado, se presentan elementos relativos a la facilitación del comercio exterior y sus características para contextualizar su planteamiento a nivel mundial.

### **3.1.1 Elementos explicativos iniciales**

Un primer sub-apartado, se orienta a la observancia de algunos preceptos de interés sobre la facilitación del comercio exterior. De esta manera se establece que, el interés mundial de establecer medidas de facilitación comercial está fundamentado por varios estatutos a observar, entre los cuales se reconocen:

1. La revisión de la convención de Kyoto sobre simplificación y armonización de procedimientos aduanales en referencia a la aplicación de nuevas tecnologías, implementación de procedimientos avanzados de control de aduanas basados en la determinación del riesgo y la disponibilidad de cooperación de las autoridades aduanales con el sector privado (WTO, 1999).
2. Recomendaciones sobre facilitación del comercio del Centro de Facilitación del Comercio y Negocios Electrónicos de las Naciones Unidas en referencia al incremento de la competitividad a través del establecimiento y cumplimiento de legislación comprensible y clara sobre aduanas y comercio, mejora de procedimientos de comercio y controles efectivos del comercio por parte del gobierno y su cumplimiento. Específicamente su recomendación número 4 aconseja el establecimiento y apoyo de corporaciones de facilitación del comercio a nivel nacional con participación equilibrada de los sectores público y privado (ECE, 2001, 3); de igual manera su recomendación número 33 sugiere el establecimiento de la ventanilla única como mecanismo para agilizar el transporte y comercio de importadores y exportadores, a través de la introducción de información y documentos estandarizados en un solo punto de entrada (ECE, 2005, 3).
3. La iniciativa de ventanilla única de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático para la presentación de datos, procesamiento sincrónico de información, toma de decisión sobre liberación y despacho aduanero (ASEAN, 2005, art. 1).

4. El Programa de facilitación del comercio y transporte de la Gran Subregión del Mekong que establece en primera instancia el acuerdo sobre el cruce fronterizo para el transporte de bienes y personas que establece una inspección de ventanilla única, movimiento fronterizo de personas, regímenes de tráfico en tránsito, requerimientos obligatorios para el cruce fronterizo de vehículos, derechos de tráfico comerciales e infraestructura; subsecuentemente el acuerdo para la promoción y aplicación de estándares internacionales de seguridad del comercio (GMS, 2003).

5. La estrategia para la estructura de estándares de seguridad y facilitación del comercio global para garantizar el movimiento global del comercio de manera paralela a la facilitación mediante la armonización de la información electrónica de la carga antes de ser exportada, el establecimiento de un sistema de manejo de riesgos y potenciales amenazas, uso de equipo para detección, fortalecimiento de la facilitación del comercio para la legítima promoción y aprovisionamiento de beneficios para las empresas con un mínimo de estándares de seguridad de su cadena de suministro y mejores prácticas (WCO, 2005).

Dado que los anteriores preceptos no abarcan la totalidad del ámbito de la facilitación del comercio exterior, se considera prudente un recuento más preciso de los organismos internacionales que sustentan su existencia y se vuelve imperativa la revisión histórica de los aspectos que han servido en su constitución y dan fundamento al estado actual que guardan éstos, respecto de dicha temática.

En primer lugar se reconoce que el cimiento que da origen a dicho concepto es el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), cuyos estatutos datan originalmente de 1947 y se refuerzan posteriormente en 1994 (Ronda de Uruguay ya como parte constitutiva de la OMC) al establecer la reducción o eliminación de barreras arancelarias y obstáculos al comercio, porque de ahí se desprenden todos y cada una de las distintos escenarios a los que es aplicable la facilitación del comercio. Asuntos como la libertad de tránsito, valoración

aduanera, legalidad y rectitud en materia de exportaciones e importaciones son propiamente descritos en sus artículos V, VII, VIII, IX y X (Izam, 2001).

En segunda instancia, la facilitación del comercio se encuentra integrada en las agendas de trabajo de muchos organismos internacionales y es cada vez más común su valoración en acuerdos de integración económica a nivel regional y subregional; entre los que se incluye la Organización de las Naciones Unidas, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe, el Banco Mundial, la Organización Mundial de Aduanas, el Fondo Monetario Internacional, la Unión Europea, el Área de Libre Comercio de las Américas, el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el Mercado Común del Sur, la Comunidad Andina de Naciones, el Mercado Común Centroamericano y la Comunidad del Caribe (Dondero, 2008).

En este sentido, la serie de medidas multilaterales o regionales que adopta la facilitación del comercio deben proponer la existencia de reformas y reajustes estructurales a nivel institucional y orgánico para subsanar las fallas del gobierno que impiden la agilización de los negocios.

### **3.2 Planteamientos sobre facilitación del comercio exterior a través de los procesos de negociación y gestión en distintas organizaciones**

La facilitación del comercio exterior ha pasado a través de su historia largos procesos de negociaciones y de gestión en aras de ser implementada a nivel mundial; un esbozo de este panorama requiere conocer el trabajo de distintas organizaciones intergubernamentales. Por tal motivo, en este sub-apartado se presentan elementos relativos a la visión particular y gestión de éstas, así como sus características; para contextualizar el planteamiento de la misma.

### **3.2.1 Organización Mundial de Comercio (OMC)**

La noción de facilitación del comercio exterior en este organismo es considerada a partir de la conferencia ministerial de Singapur de 1996 mediante la investigación y análisis de la creación de normas que posteriormente son instituidas tras la celebración de la conferencia ministerial de Doha en 2001. Su inclusión es programada dentro del calendario de actividades junto con un convenio de asistencia técnica a los países en desarrollo y la simplificación de la actividad aduanera.

El principal aporte de la OMC es el seguimiento que hace a sus distintos miembros en relación a sus avances en materia de facilitación del comercio; mismo que abarca la reducción de procedimientos de importación y exportación en aduana, estandarización y evaluación de riesgos y sistemas de control, adecuación de requisitos y trámites para normas e instrumentos internacionales, concentración de controles oficiales, instauración de la ventanilla única. En consecuencia les recomienda la aplicación de medidas para subsanar el exceso de documentos, la ineficiencia en automatización y uso de tecnologías de la información, así como la ausencia de transparencia y baja cooperación (Dondero, 2008).

### **3.2.2 Organización Mundial de Aduanas (OMA)**

Originalmente instituida como Consejo de Cooperación Aduanera en 1953 y avocada a incrementar el grado de eficiencia administrativa aduanal, recaudar ingresos fiscales y cuidar a las personas. Utiliza diversos convenios para generar instrumentos de apoyo jurídico entre los que se encuentran el convenio internacional de Kyoto para la simplificación y armonización de los procedimientos aduaneros de 1973 y su revisión de 1999, el convenio de Estambul sobre admisión temporal de 1993, el convenio internacional sobre el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías de 1988, el convenio internacional de Nairobi sobre asistencia mutua administrativa para la prevención, investigación y

represión de las infracciones de aduanas de 1977, la Declaración y Foro de Arusha de 1993 y 1998 sobre integridad del comercio y aduanas (Ibarra, 2008)

### ***3.2.3 Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (CEPE/UN)***

Comienza su trabajo respecto de la facilitación del comercio en 1960 tras la iniciativa de formación de un grupo consultivo en la materia que sucesivamente en 1971 se denominó GT4 y se avocó a estudiar los procedimientos y requerimientos de información del comercio internacional y las formas de transmisión de la información del mismo, acuñando el término Intercambio Electrónico de Datos.

Posteriormente en 1997, este grupo se transforma en el Centro de Facilitación de los Procedimientos y Prácticas en la Administración, el Comercio y Transporte cuya labor engloba la creación de normas ISO internacionales y la erradicación de impedimentos legales. Finalmente, como resultado de la creación de este centro se originan el grupo de trabajo sobre los procedimientos del comercio internacional y el grupo de trabajo sobre el análisis de los procesos empresariales (Ibarra, 2008).

### **3.3 Planteamientos sobre facilitación del comercio exterior a través de los procesos de negociación y gestión en distintas zonas o regiones económicas**

El estudio de la facilitación del comercio exterior tiene un ámbito amplio de estudio que no se limita a organismos internacionales. Diversas regiones económicas en el mundo contemplan su gestión y aportan valiosas experiencias sobre su práctica. A continuación se revisan los casos más importantes para ampliar el contexto.

### ***3.3.1 Facilitación del comercio exterior en la Unión Europea***

Constituida como mercado único en 1993 y considerada el modelo más desarrollado de integración económica a nivel regional, representa el área más extensa por el número de países que la integran, a la cual es aplicable de manera implícita la facilitación del comercio exterior mediante normas vinculantes entre sus miembros. Inicia su proceso de conformación con el Tratado de París de 1951 para instituir la Comunidad Económica del Acero y del Carbón; posteriormente con la firma del Tratado de Roma en 1957, se crean la Comunidad Económica Europea y la Comunidad Europea de la Energía Atómica. En conjunto, estos conforman propiamente desde 1967 la Comunidad Europea cuya cometido es permitir la circulación de bienes, servicios, capitales y personas; suceso que permite a finales de la misma década la instauración de la unión aduanera. Finalmente tras la firma del Tratado de Maastrich en 1992, ésta se convierte en la Unión Europea con su subsecuente etapa de unidad económica y monetaria, año en que se instaura el Mercado Único Europeo.

Destaca como una contribución singular de la Unión Europea a la facilitación del comercio, el programa de consolidación de Aduanas 2000 que establece la modificación del papel de las aduanas en la recaudación de impuestos, reglamentación del comercio exterior, seguridad, transparencia, rapidez y uso de medios electrónicos.

El otro gran aporte de esta región a la facilitación del comercio es la cooperación y asistencia administrativa con Estados Unidos, Corea, Rusia, Canadá, Turquía, Israel y Túnez; estándares técnicos y de calidad para productos industriales con Japón y República Checa (Dondero, 2008).

Quizás la contribución más importante de la Unión Europea a la facilitación del comercio estriba en el apoyo incondicional a las normas establecidas por la Organización Mundial del Comercio por el interés de transparencia y previsibilidad de la información, no discriminación, integración de los países en desarrollo y menores restricciones al comercio.

Por consiguiente las principales posturas respecto a la facilitación del comercio son: la valoración aduanera a través de la ventanilla única, el intercambio electrónico de datos, la circulación física de transporte y tránsito de personas, infraestructura para carga intermodal y multimodal, solvencia de pagos a través de sistemas electrónicos.

### ***3.3.2 Facilitación del comercio exterior en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico***

Constituido en 1989 por la iniciativa de los jefes de estado de varios países, es el área económica que supone el mayor nivel de comercio a nivel mundial con una porción superior al 40%. Su fundación emana de la Declaración Ministerial de Bogor, Indonesia en 1994, la cual plantea la libre circulación del comercio e inversiones en dos periodos de tiempo que se establecen sucesivamente en torno a dos planes de acción para sus economías integrantes desarrolladas y subdesarrolladas en 2010 y 2020 respectivamente.

Posteriormente, tras la aprobación de la Agenda de Acción de Osaka en 1995 se determinan sus tres pilares fundamentales: facilitación del comercio, liberalización e inversión y cooperación técnica y económica.

Las quince áreas temáticas que cubre APEC son: servicios, inversión, procedimientos aduaneros, tarifas, medidas no arancelarias, estándares y conformidad, política de competencia, desregulación, compras gubernamentales, solución de disputas, derechos de propiedad intelectual, reglas de origen, análisis de información, movilidad de personas y negocios y apego a los acuerdos de la ronda de Uruguay.

Sus quince áreas temáticas se encuentran contenidas en los planes de acción anteriormente mencionados, de los cuales el primero llamado Plan de Acción Individual contempla de manera general la liberalización unilateral del comercio y las inversiones y los segundos llamados Planes de Acción Colectivos plantean simultáneamente los quince aspectos para varias economías. Un aspecto que requiere especial atención en el funcionamiento de ambos

planes es la cooperación técnica y económica como instrumento de apoyo de sus necesidades en materia de desarrollo de recursos humanos, telecomunicaciones, transporte, turismo, pesca y energía.

Sus principales avances se centran en la instauración de un expedito sistema de inspección y valoración aduanera, uso progresivo de procedimientos electrónicos paperless.<sup>1</sup>

El principal aporte a la facilitación del comercio exterior es reconocer que los altos costos del comercio relacionados a la incompatibilidad de la regulación, imprecisión y flaqueza de los procedimientos administrativos, capacidades técnicas, requerimientos para exportación e importación y fragilidad de la infraestructura implican un gasto evitable en términos de tiempo y dinero (Dondero, 2008).

### ***3.3.3 Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).***

Adopta su actividad en facilitación del comercio en 1970 con la decisión de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa de hacerla extensiva a nivel mundial a través de un vínculo interregional entre países llamado Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Posteriormente en 1975 con una visión más precisa crea el Programa Especial sobre Facilitación del Comercio cuya misión es garantizar que los países en desarrollo sean partícipes de la facilitación del comercio a nivel internacional.

Sucesivamente, el Programa Especial sobre Facilitación del Comercio se adhiere en 1996 a la creación de otro proyecto llamado Programa Especial sobre Eficiencia Comercial que desarrolla una serie de aportes a la facilitación desde diversos frentes, que de igual forma origina una figura llamada División de Infraestructura de Servicios para el Desarrollo y la Eficiencia Comercial que tiene por objeto la simplificación y armonización del comercio a

---

<sup>1</sup> Paperless: término utilizado en comercio que significa reducción de documentos usados físicamente.

nivel mundial para favorecer el acceso a las tecnologías de la información a empresarios y gobiernos.

Las acciones específicas del Programa sobre Eficiencia Comercial derivan del Simposio de las Naciones Unidas sobre Eficiencia Comercial celebrado en 1994, el Programa de Centros de Comercio iniciado en 1992, el Programa de Soporte Logístico ASYCUDA implementado desde 1999, los Acuerdos Bilaterales y Regionales de Tránsito para países en desarrollo sin litoral aplicados desde 1998, el Sistema de Información anticipada de Carga ACIS usado desde el 2000 con la sucesiva inclusión del portal electrónico TradeNet (Izam, 2001).

### ***3.3.4 Facilitación del comercio exterior en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)***

Concebida a raíz de la Primera Cumbre de jefes de estado y gobierno de las Américas en 1994 como un proceso de integración económica mayor al de una zona de libre comercio para eliminar cualquier vestigio de barreras al comercio de bienes y servicio y resolver problemáticas de inversión de sus 34 economías integrantes, capaz de coexistir a la par de los acuerdos binacionales y subregionales del hemisferio occidental; pretende la facilitación de los negocios a través de grupos de negociación formados por comités, así como la valoración de sus avances a través de la implementación de medidas no vinculantes instrumentadas desde el año 2000.

Asume la distinción de dos diferentes niveles de facilitación para su constitución: asuntos aduaneros y decisiones para transparentar y hacer más expedita la difusión de información a la sociedad civil. Consta de un comité tripartita que esta integrado por el Banco Interamericano de Desarrollo, la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe y la Organización de Estados Americanos que fungen como consultores en distintos asuntos específicos.

Las negociaciones comerciales realizadas en sus reuniones ministeriales que datan de 1995 en Denver, Cartagena de Indias en 1996, Belo Horizonte en 1997, San José en 1998, Toronto 1999; incluyen las áreas temáticas de acceso a mercados, inversión, obstáculos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias, reglas de origen y procedimientos aduaneros, subsidios, antidumping y derechos compensatorios, compras del sector público, servicios, propiedad intelectual, políticas de competencia, agricultura, entre otras; para contribuir al logro de un ambiente de negocios consistente y predecible en la zona (Izam, 2001).

### ***3.3.5 Facilitación del comercio exterior en el Mercado Común del Sur (Mercosur)***

Constituido bajo la figura de unión aduanera con el establecimiento de un arancel externo común el 26 de marzo de 1991, tiene la finalidad de instaurar una zona de libre circulación de bienes, servicios y factores productivos para sus integrantes Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay a partir del 31 de diciembre de 1994. Dichos beneficios no son asequibles para sus miembros asociados desde 1997, Bolivia y Chile. Su propósito fundamental es la aplicación de un programa de liberalización comercial, así como la coordinación de políticas macroeconómicas y la adopción de acuerdos sectoriales.

A pesar de no ser parte de su estatuto, la facilitación se percibe implícita en temas relacionados a las aduanas, normas técnicas, sanitarias y de control de calidad, transporte e infraestructura.

A semejanza del TLCAN, sus mayores avances en materia de facilitación corresponden a procedimientos aduaneros como es el caso del acuerdo de Recife de 1993, el convenio de cooperación y asistencia recíproca entre administraciones de aduanas referente a la prevención y lucha contra ilícitos aduaneros de 1997, el programa de Asunción sobre medidas de simplificación operacional de trámites de comercio exterior y frontera de 1999, el modelo de reglamento de área de control integrado de cargas de 2000 (Izam, 2001).

### **3.3.6 Facilitación del comercio exterior en la Comunidad Andina de Naciones (CAN)**

Surge en 1997 tras el deceso de su antecedente el Grupo Andino instaurado en el Acuerdo de Cartagena en 1969 e incluye a Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Al igual que el Mercosur tiene como fundamentos la constitución de una unión aduanera con el establecimiento de un arancel externo común, además la creación de un régimen de actividad industrial y otro para el tratamiento común del capital extranjero, la liberalización inmediata del comercio recíproco, así como la armonización de políticas macroeconómicas dentro de la zona.

A pesar de no ser parte explícita de sus negociaciones, CAN tiene normativas relacionadas a la facilitación del comercio en temas como normatividad técnica y de origen, integración y desarrollo fronterizo, telecomunicaciones y transporte en sus diferentes modalidades, homologación de documentos nacionales de identificación para el tránsito de personas.

Los procedimientos aduaneros son también el ámbito de mayor trascendencia para la facilitación del comercio en CAN, como lo demuestra la Nomenclatura Común Andina basada en el Sistema Armonizado actualizada en 2001 y vigente desde 2002, la valoración aduanera actualizada conforme a la OMC y el artículo VII del GATT que establece la misma base de gravámenes arancelarios e información solicitada vigente desde 1995, la norma de tránsito aduanero vigente desde 1992 para facilitar operaciones de transporte internacional y promover la circulación libre de mercancías, la prevención y lucha contra ilícitos aduaneros del 2000 y posteriormente complementada en 2001 con el Plan Andino de Cooperación para la Lucha contra las drogas ilícitas y delitos conexos, el Convenio Granadúa con la Unión Europea de 2000 para fortalecer distintos aspectos aduaneros (Izam, 2001).

### ***3.3.7 Facilitación del comercio exterior en el Mercado Común Centroamericano (MCCA)***

Constituido en 1960, con el objeto de unificar e impulsar conjuntamente el desarrollo de Centroamérica mejorando el nivel de vida de sus habitantes, bajo el establecimiento de una unión aduanera y un arancel externo común en una zona de libre comercio. Se integra por Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica; aunque este último no participa de dicha figura.

Aunque no es un asunto establecido oficialmente, la facilitación del comercio se percibe en materia de origen, normas técnicas, procedimientos de autorización y metrología, tecnologías de la información, transporte en sus diferentes modalidades, regulación de pasajeros y carga, medidas sanitarias y fitosanitarias.

El área de mayor avance en torno a la facilitación es la administración aduanera respecto normas como el código aduanero común, el reglamento sobre el régimen de tránsito aduanero internacional existente desde el 2000, formulario de declaración e instructivo, legislación sobre el valor de las mercancías en base al artículo VII del GATT y las aduanas integradas en funcionamiento desde 2001 (Izam, 2001).

### ***3.3.8 Facilitación del comercio exterior en la Comunidad del Caribe (CARICOM)***

Compuesta por Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Haití, Jamaica, Bahamas, San Cristóbal y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago y Monserrat, entró en vigor en 1973 tras la desaparición de su figura antecesora La Asociación de Libre Comercio del Caribe. Su objetivo es establecer un mercado común para coordinar políticas económicas respecto de terceros países.

A pesar de no estar avalada en sus negociaciones, la facilitación del comercio se percibe a través de la reforma actual a la armonización de regulaciones técnicas y estándares de calidad del comercio en materia de acuerdos para evitar la doble tributación,

telecomunicaciones, infraestructura, transporte en sus distintas modalidades, reglas de origen y asuntos aduaneros. Este último tema contempla avances significativos por su regulación referente a libertad de tránsito desde 1973, cooperación entre administraciones aduaneras desde 1973 sobre derechos arancelarios e impuestos internos, establecimiento y provisión de servicios para el trato nacional y otras disposiciones derivadas, movimiento de capital al interior del mercado común (Izam, 2001).

### **3.4 Planteamientos sobre facilitación del comercio exterior a través de los procesos de negociación y gestión en tratados y acuerdos de libre comercio**

Es de vital importancia reconocer la facilitación del comercio exterior en la firma de acuerdos y tratados económicos supranacionales porque el beneficio que suponen para los países, además de estrechar los vínculos de cooperación, tiene de manera recíproca ventajas económicas para sus partes. A pesar de que en ocasiones, la facilitación del comercio exterior no estar estipulada de forma específica sino que está implícita en ellos, deben revisarse sus fundamentos para dar posible cabida a futuras negociaciones que pretendan la adición en sus estatutos (Izam, 2001). A continuación se revisa esta visión desde la perspectiva del tratado de libre comercio más importante que tiene signado México.

#### ***3.4.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN/NAFTA)***

Fue establecido por Estados Unidos, México y Canadá con la intención de establecer una gradual liberalización arancelaria a sus integrantes en diferentes etapas. Entra en vigor el 1° de Enero de 1994 con la consigna de fortalecer el tratamiento nacional, la nación más favorecida y la transparencia. Tiene como objetivos primordiales la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, promover condiciones de competencia leal, proveer y fortalecer los derechos de propiedad intelectual, incrementar las oportunidades de inversión, creación y aplicación de procedimientos para la administración y resolución de

disputas, instituir un marco trilateral de cooperación y multilateral para aumentar las ganancias del comercio, facilitar el movimiento de bienes y servicios entre los tres países.

Los aspectos de su estatuto más plenamente identificados con la facilitación del comercio se encuentran en el capítulo V referente a “la necesidad de asegurar los procedimientos aduaneros para facilitar los flujos comerciales tanto como sea posible”. También establece la continuidad institucional de las administraciones aduanales, la exigencia del cumplimiento de las leyes del país importador y el estricto control del movimiento de bienes.

Para dichos fines el TLCAN cuenta con una guía para los procedimientos aduaneros y un manual de procedimientos aduaneros que contienen información general sobre origen nacional de las mercancías y de las administraciones aduaneras; así como procedimientos y trámites que deben cumplirse para la entrada y salida de productos por parte de importadores y exportadores respectivamente.

Dentro de dicho tratado se han realizado algunas iniciativas de cooperación conjunta respecto de administraciones aduaneras para mejorar el movimiento de bienes en frontera y revisar la normatividad existente, simplificar los datos requeridos en una transacción comercial sin descuidar la revisión de mercancías y medios de transporte, la generación de un sistema eficiente de pago y la implantación de un prototipo para la automatización del comercio de carga llamado NATAP (Izam, 2001).

### **3.5 Planteamientos sobre facilitación del comercio exterior a través de los programas gubernamentales en México**

La facilitación del comercio se encuentra implícita en muchos de los planes y programas del gobierno federal para el fomento a la exportación y competitividad de distintos sectores e industrias. La secretaría de economía es el órgano de gobierno que mediante el uso de incentivos de diversa índole vincula la facilitación del comercio a través de algunos de sus indicadores con la actividad exportadora en México. Por ejemplo:

1. Programa de Devolución de Impuestos o Drawback, consiste en el reembolso del impuesto general de importación que se paga sobre bienes que sirven de insumos, materias primas, empaques, partes, componentes, envases, combustibles y otros materiales de mercancías de exportación o mercancías que son devueltas al extranjero para ser reparadas o modificadas. Dicho programa tiene cabida en la facilitación del comercio puesto que a través del pago del impuesto se vincula a la cantidad de pagos que se realizan y con la restitución del monto del impuesto se disminuye el costo de la exportación y ambos son indicadores establecidos por el Banco Mundial a través de su estudio Doing Business.
2. Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) consiste en un apoyo fiscal y administrativo de las empresas para simplificar los trámites, eliminar los obstáculos del sector industrial y devolver el IVA por concepto de exportaciones. Este programa se vincula a indicadores de facilitación del comercio aceptados por el Banco Mundial a través de su estudio Doing Business como son el número de procedimientos y documentos, así como el tiempo y costo de exportación; y finalmente la cantidad de pagos de impuestos que se realizan.
3. Programa de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) para la promoción de la actividad exportadora a través de facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo. En este caso el vínculo con la facilitación del comercio referida por del Banco Mundial a través de su estudio Doing Business existe porque el alcance de la información crediticia y la cobertura del registro público de crédito son indicadores aceptados.
4. El decreto Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) como instrumento para importar temporalmente bienes que se requieren en un proceso industrial o de servicios para elaborar, transformar o reparar mercancías de origen extranjero importadas temporalmente para ser exportadas posteriormente sin el pago de impuesto general de importación, impuesto al valor agregado y cuotas compensatorias existentes. En este caso su finalidad de otorgar certidumbre, transparencia y continuidad a las operaciones

de las empresas, disminuir costos logísticos y administrativos lleva implícitos los indicadores fortaleza de derechos legales, grado de transparencia, pago de impuestos y costo de exportación aceptados por el Banco Mundial a través de su estudio Doing Business.

Este decreto deriva en la creación de dos programas: Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación (Maquila) e Importación Temporal para producir Artículos de Exportación (PITEX).

5. Los certificados de origen y permisos de importación y exportación por su parte tienen implícitos indicadores de la facilitación del comercio aceptados por el Banco Mundial a través de su estudio Doing Business de fortaleza de derechos legales y grado de transparencia.

6. Los programas de promoción sectorial (PROSEC) al permitir la importación de bienes con la aplicación de un arancel ad-valorem preferencial del impuesto general de importación se vincula con los indicadores de pago de impuestos y costo de exportación del Banco Mundial a través de su estudio Doing Business.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de Servicio de Administración Tributaria instauration la creación de un régimen tributario que se relaciona directamente a la facilitación del comercio:

7. Recinto Fiscalizado Estratégico (RFE) es el régimen de comercio exterior que permite la introducción de mercancías e insumos de manera temporal para ser utilizados en la construcción o transformación de bienes para que sean exportados sin pagar el impuesto general de importación.

# CAPÍTULO IV

## MARCO TEÓRICO DE LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO

Si bien existen varios planteamientos y conceptos específicos de la facilitación del comercio exterior, se han encontrado también elementos teórico-empírico explicativos del fenómeno en cuestión, los cuales se han rescatado para conformar la base para los planteamientos y conceptos posteriores sobre el mismo.

El presente capítulo aborda en un primer momento los planteamientos relacionados con los clásicos del comercio exterior, de éstos se ubica cómo se percibe él o los elementos relativos con la facilitación del comercio exterior; después se abordan los autores y organismos internacionales, que en la actualidad han destacado a este respecto; posteriormente, se enfatizan planteamientos específicos que van hacia la construcción de un planteamiento de la facilitación del comercio exterior.

### **4.1 Bases de teoría económica**

La actividad comercial externa de un país distingue dos enfoques que se contraponen en su forma de concebir y llevar a la práctica los negocios. El primero de ellos proteccionista, inspirado en la vieja escuela mercantilista de los siglos XVI y XVII consiste en establecer controles amplios y trabas cuantitativas o cualitativas que restan facilitación a la actividad comercial protegiendo de manera exagerada los flujos de mercancías y disminuyendo la

prontitud de procesos que conlleva dicho intercambio entre países. Una segunda perspectiva promueve abrirse a la competencia exterior reduciendo las trabas, procesos y trámites generando la facilitación del comercio de los flujos de mercancías entre países.

La facilitación del comercio aunque es una idea moderna aplicada a la economía, tiene sus antecedentes en el librecambismo, inspirado en las posturas teóricas de la Escuela Liberal del siglo XVIII de Adam Smith y David Ricardo es decir:

- Economía abierta a las mercancías provenientes del exterior
- Nula intervención del estado o la menor posible
- Riqueza de las naciones en función de la producción y el trabajo
- Libertad económica en todos los órdenes

#### **4.2 El enfoque de la facilitación del comercio en la teoría clásica**

La inclusión y el reconocimiento de la facilitación del comercio por parte de organismos internacionales y acuerdos comerciales, sirve para extender su ámbito a diferentes países, concientizar a sus gobiernos y distintos actores de su existencia.

Históricamente, bajo la perspectiva de David Ricardo, *“si la expansión del comercio exterior o el perfeccionamiento de la maquinaria hacen posible colocar en el mercado los alimentos y productos necesarios al trabajador, a un precio reducido, las utilidades aumentarán”*. Del mismo modo el principio de las ventajas comparativas dice que *“un país exportará aquel producto en el que tenga una ventaja comparativa relativa respecto a otro país”* (Ricardo, 1817).

Este mismo precepto que establece que cuando un país es superior en la fabricación de un bien y ligeramente más fuerte en la producción de otro, debe permitir que otro país se especialice en este último. Así es como se genera la interacción comercial entre ellos, y ambos tendrán mayores ganancias (WTO, 2005). Los beneficios de esta interacción comercial pueden verse fortalecidos mayormente con la facilitación del comercio.

La actual complejidad y divergencia en los procedimientos que afecta los flujos comerciales a nivel mundial requiere mayor amplitud en el campo de acción de los negocios porque rebasa las ideas básicas de productividad y competitividad de la facilitación del comercio sin limitarse a acciones fronterizas de seguridad, identificando ahora las ventajas para contrarrestar la disminución de flujos comerciales causados por altos aranceles y medidas proteccionistas.

### **4.3 Teorías del Comercio Internacional**

#### ***4.3.1 Teoría de las ventajas comparativas o relativas***

Perteneciente a la teoría clásica del comercio internacional, fue creada por David Ricardo. El principio de la ventaja comparativa es su principal aporte, mediante el cual se atribuye el valor de los bienes a la cantidad de trabajo que incorporan y considera que la productividad del trabajo difiere al utilizar técnicas diferentes de producción. Argumenta que la causa del intercambio comercial internacional se sitúa en la diferencia de la productividad del trabajo en los diferentes países, implicando precios y costos relativos diferentes. Pero favorece el intercambio comercial porque este aumenta lo que producen y consumen los países.

### **4.4 Facilitación del comercio: elementos teórico-empíricos para su explicación**

Aunque los aportes de los distintos autores y organismos que definen la facilitación del comercio en ocasiones excluyen algunos de sus elementos por la orientación propia de sus investigaciones o normativas de aplicación, su pragmatismo conlleva una mayor riqueza en su acepción general dada la amplitud de su actividad.

Estudios enfocados en ciertos países como los realizados por Hertel, Walmsley e Itakura (2001) muestran que mayores estándares de armonización del comercio electrónico para procedimientos de automatización de aduanas entre Japón y Singapur tienden a incrementar

el comercio, facilitándolo también, entre dichos países y el resto del mundo. Adicionalmente Hummels (2001) descubre que el ahorro de un día al enviar mercancía se debe parcialmente a la liberación de aduanas y es equivalente a la disminución de medio punto porcentual del valor ad-valorem de las tarifas. Fink, Mattoo y Neagu (2002a) se dedican a examinar el efecto de las prácticas no competitivas en los servicios portuarios y otros servicios de transporte en el costo unitario de envío. Ellos mismos (Fink, Mattoo y Neagu, 2002b) descubren que una disminución del 10% en el precio bilateral de llamadas telefónicas se asocia con un incremento de 8% sobre el comercio bilateral.

Freund y Weinhold (2000) ya habían identificado que un aumento de 10% en el número relativo de servidores de red de un país incrementaría el flujo de comercio en 1 y 2% respectivamente en 1998 y 1999. Por su parte Moenius (2000) ya había establecido que estándares específicos de un país y compartidos bilateralmente promueven el comercio. Mientras que Otsuki, Wilson y Sewadeh (2001a, 2001b) descubrieron que un ajuste de 10% en los estándares alimentarios de la Unión Europea reduciría las exportaciones africanas de ciertos cereales, nueces y alimentos secos en una porción entre 5 y 11%, dependiendo de su categoría.

Por su parte la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo ha estimado que las mejoras de la facilitación del comercio respecto a eficiencia portuaria, ambiente de aduanas, ambiente regulatorio y comercio electrónico reportan beneficios de 377 billones de dólares entre importaciones y exportaciones para el conjunto de países que la integran. Asimismo, asegura que la principal razón para obtener beneficios de la facilitación se debe al esfuerzo propio de los países para implementarla. Establece que en términos de un análisis regional, los países sud-asiáticos tienen el mayor potencial de crecimiento en importaciones y exportaciones dado que sus ganancias de exportación rebasan las obtenidas por la importación; mientras que los países de África y el medio oriente tienen relativamente menores beneficios de exportación en comparación con las ganancias que obtienen de las importaciones debido a su menor nivel de integración en el mercado global de manufacturas y de manera general al mercado de dicha organización (OECD, 2003).

Las evidencias de países subdesarrollados en Latinoamérica como el estudio de Lane (2001) sugieren que dicha región tiene rezagos en ambiente aduanal. Sin embargo Perú ha revertido tal situación a través de varias adecuaciones a su gestión de la facilitación del comercio. En el caso de los países sud-asiáticos Bangladesh está erradicando la corrupción e ineficiencia en el cobro de cuotas y promoviendo la expedita liberación de exportaciones e importaciones a través de la automatización y manejo eficiente de sistemas y personal (World Bank, 1999).

Estimaciones surgidas de algunas investigaciones en el área de APEC, y en las cuales se percibe la facilitación del comercio, suponen beneficios considerables dado que una disminución equivalente al 3% de los costos aplicados al manejo de mercancía reduce los costos del comercio aproximadamente en 60 billones de dólares; mientras que la reducción de 1% en los precios de las importaciones en países como Corea, Singapur y China, Taipei y de 2% sobre países en desarrollo de la zona, conlleva un incremento de 3.3% en el comercio total de la región, implicando una facilitación. De forma global una reducción de un punto porcentual en el costo de los servicios de transporte marítimo y aéreo en los países en desarrollo de dicha región puede incrementar el producto interno bruto en aproximadamente 7 billones de dólares a precios de 1997 y si la productividad de dicho sector aumentara adicionalmente en un punto porcentual el total de venta por esos servicios sería de otros 7 billones de dólares (APEC, 2003).

Actualmente en algunos de los países mejor orientados al comercio de Asia, exportar un bien básico como el arroz pueden hacer partícipes a 15 partes, 24 documentos y alrededor de 700 datos diferentes. Por consiguiente al menos 22 días son necesarios para que un exportador cumpla con varios procedimientos y pueda tener lista la carga de mercancías de exportación en un puerto marítimo, lo cual conlleva entre el 7 y 10% del valor global del comercio. Ésta aproximación puede ser mayor puesto que la preparación del papeleo de exportación en aduanas de diferentes países de la región Asia-Pacífico puede exceder el costo de los impuestos y cuotas de exportación, afectando negativamente el comercio, y su facilitación.

Aquí se puede plantear que, la importancia de la facilitación del comercio estriba en una relación fundamental que afecta a las empresas y al consumidor, a mayores costos de comercio mayores precios de los productos importados que son insumos necesarios para los productores nacionales lo que da como resultado un aumento del costo de producción de los bienes que se pretenden exportar y el correspondiente aumento del precio para el consumidor final.

Actualmente los impedimentos de suministro son los factores primarios que limitan la capacidad de países en desarrollo para explotar, las oportunidades de comercio son resultado de la liberalización. Los costos relacionados a las políticas existentes son frecuentemente valuados en más del 10% del ingreso nacional (Anderson and van Wincoop, 2004). Lo que en opinión de Obstfeld and Rogoff (2000) hace de los costos del comercio el mayor rompecabezas de la economía y lo convierte en un aspecto esencial de la facilitación para el comercio.

El Foro de Económico de Cooperación Asia Pacífico en otro estudio estimó que las ganancias de una facilitación del comercio efectiva reportan alrededor de 0.26 % del producto interno bruto de los miembros de dicha región o su equivalente de 45 billones de dólares para el año 2006. Además constató que los acuerdos para reducir los costos de las transacciones realizadas entre ellos se reducen en 5% y elevan el producto interno bruto de la zona en 0.9% (APEC, 2002).

Las ineficiencias en entrega de bienes y pagos de bienes comerciados internacionalmente tienen un impacto negativo muy fuerte sobre las empresas, gobiernos, consumidores y economías de la región Asia – Pacífico. El tiempo representa dinero, por consiguiente los retrasos originados debido a procedimientos redundantes y papeleo excesivo constituyen una carga económica muy alta para las empresas y no facilitan el comercio.

Otros autores como Wilson, Mann y Otsuki (2002) han estimado que incrementar el desempeño de la facilitación del comercio en la zona al nivel promedio ponderado de estos países incrementa las exportaciones intra zona en un 10% o su equivalente de casi \$280 billones de dólares. Contrariamente, si el costo de transportar bienes se duplica dicho comercio disminuye en una proporción mayor al 80% (Limao y Venables, 2001).

Por su parte las demoras provenientes de procedimientos del comercio pueden agregar costos y pérdidas significativos a los comerciantes en términos de rechazos de envíos de mercancía o la aceptación de los mismos con descuentos por parte del cliente (Weerakoon, Thennakoon y Weeraratne, 2005).

Testimonios de estudios referentes a la facilitación como los realizados por Francois *et al.* (2005) han estimado que por cada punto porcentual de reducción de los costos del comercio, el ingreso mundial se puede incrementar de 30 a 40 billones de dólares. Por ende las ganancias del empleo activo y consciente de la facilitación del comercio exceden los beneficios de la liberalización.

Normalmente las empresas que más sufren los embates de una deficiente facilitación comercial son las de tamaño pequeño y mediano que se ubican en países poco desarrollados debido a su falta de experiencia y conocimientos de los mercados internacionales que en conjunto con los procedimientos complejos y poco transparentes necesarios para que sus productos lleguen al consumidor final, encuentran escasa motivación.

El mejor ejemplo del uso de las medidas de la facilitación comercial es Sri Lanka. País de tan sólo 65,610 km<sup>2</sup> de extensión territorial y una población aproximada de 21 millones (WTO, 2007), que tras adoptar una política de sustitución de importaciones en los años 60's y 70's liberalizó su economía en el año 1977 y orientó sus políticas y comercio a los mercados y a las exportaciones respectivamente. Sri Lanka es considerado un pionero de la facilitación del comercio a pesar de los modestos cambios que ha realizado.

El interés de remontar condiciones económicas desfavorables a través de la facilitación del comercio para incrementar la competitividad exportadora de un país, cuenta con la experiencia de varios países asiáticos como son: Cambodia, China, Sri Lanka.

En el caso de la Unión Europea también existen estudios económicos previos al establecimiento de un mercado único para cuantificar el costo de las restricciones del comercio entre sus socios, en el cual se percibe la facilitación del comercio. Uno de ellos, reveló que dicho costo era cercano a 224 millones de dólares (Cecchini, 1988). La interpretación de dicho resultado fue que aún prevalecían impedimentos de distintas clases que entorpecían dicho comercio; razón por la cual se decidió la aplicación gradual alrededor de 300 iniciativas referentes a fronteras físicas con el objetivo de establecer controles aduaneros e inmigración y taclear los costos adicionales por demoras administrativas redundantes; para de ésta manera solucionar la disparidad de legislaciones aduanales, estandarizar las normas y legislaciones de cada país; estandarizar las distintas tasas aplicables del impuesto al valor agregado para homogeneizar las tributación indirecta de este impuesto.

El Foro Económico de Cooperación Asia-Pacífico por su parte determinó que instituir totalmente los acuerdos alcanzados por sus miembros en materia de facilitación del comercio aportaría beneficios aproximados a 46 billones de dólares cantidad muy superior a la estimación de 30 millones de dólares únicamente de la liberalización arancelaria (APEC, 1999). De igual forma en una transacción comercial internacional intervienen entre 27 y 30 partes u organismos diferentes, se utilizan al menos 40 documentos diferentes y se presentan alrededor de 200 datos, de los cuales el 30% se repiten como mínimo 30 veces y el otro 70% al menos una vez (APEC, 2000).

El estado actual, explica Engman (2005), de muchos de los elementos de la facilitación como la burocracia y la legislación que actúan de manera opuesta a la disminución de costos no permite la creación de reformas. Por el contrario, como en el caso de las aduanas, pretenden

el cumplimiento de normas de seguridad, sanitarias, fitosanitarias y ambientales obsoletas que se encuentran desfasadas del estado vigente de los negocios y que por su redundancia entorpecen el comercio (Engman, 2005:6).

El tiempo que se pierde debido a las inconsistencias en la gestión de los negocios impide de manera general el ingreso a mercados internacionales de los flujos de comercio (Nordas *et al.*, 2006), tal como sucede en la práctica con las administraciones portuarias en donde un día de retraso en el embarque disminuye el comercio en un punto porcentual y esto se explica en un 75% por malos procesos administrativos.

Una demostración más clara de los beneficios de la facilitación del comercio en opinión de Kim y otros (2004) es la caída del costo independientemente de su clasificación (Moise, 2006), la creación de nuevas oportunidades de negocios a través de la exposición a nuevos modelos económicos, del outsourcing y la fragmentación de la producción, el incremento de las ganancias derivadas de una recaudación aduanal más eficiente, mayor transparencia y mejor administración gubernamental.

Por su parte Helble, Sheperd y Wilson (2001:1), explican que es evidente que tras el fracaso de la liberalización arancelaria en la integración de los mercados internacionales, debido en parte a los impedimentos a la exportación e importación, la deficiente tecnología e infraestructura que se utiliza (Helble, Sheperd y Wilson, 2007); uno de los aspectos de mayor importancia para la facilitación del comercio son los procedimientos aduaneros (OECD, 2002b) como un componente que supone la estandarización de normas y regulaciones de comercio entre los países (Mann, 2004).

Anteriores investigaciones como la de Wilson, Mann y Otsuki (2002) explican que es tal la importancia del marco legal que envuelve el ámbito de los negocios a nivel internacional que si este es utilizado arbitrariamente provoca demoras al flujo de bienes y servicios agregándoles costos adicionales, afectando negativamente el comercio, y su facilitación.

Otros aportes, como el de Anderson y Marcouiller, muestran que la disminución de los flujos del comercio internacional corresponde a una pobre calidad institucional que se demuestra por la corrupción y burocracia existentes (Anderson y Marcouiller, 2002) que a su vez también aumentan a causa de la falta de certidumbre e intervención de distintos funcionarios en el proceso de la negociación y sus respectivos costos asociados (Wilson, 2002; Helble, Sheperd y Wilson, 2007). De igual forma reconocen que la calidad de las instituciones define las posibilidades de exportación y el nivel de las mismas, aumentando la facilitación del comercio (Francois y Manchin, 2006).

A pesar de que los resultados de algunos estudios sobre la facilitación del comercio tienden a mostrar un desempeño inferior de los países en desarrollo (Wilson, Mann y Otsuki, 2003), la evidencia de otros estudios como el de Wilson y otros, demuestra que el desempeño de un país no siempre está determinado por su ingreso per cápita o su desarrollo económico para que su gestión sea correcta (OECD, 2003). Tal es el caso de Singapur donde el establecimiento del sistema punto único de transacción denominado TradeNet redujo en entre un 20 y 35% el costo de procesar documentación (Engman, 2005).

Un estudio de la OCDE determinó que el aumento de un punto porcentual sobre el costo de exportaciones por causa de la seguridad provocaría una disminución del volumen comercializado equivalente a 2 ó 3%, lo que no facilita el comercio. La misma investigación reveló que una inversión compartida en estándares y normas puede incrementar el costo del comercio en un rango de 2 y 7% ad valorem, pero si al mismo tiempo se incluyen las demoras en frontera el aumento final sería ahora entre 5 y 13% ad valorem (OCDE, 2004).

Varios estudios realizados han estimado el promedio de las ganancias de la facilitación del comercio en el mundo. Uno de los más importantes determinó que obstaculizar el flujo de las transacciones comerciales conlleva mayores costos y reduce ampliamente los volúmenes del comercio (Djankov, Freund y Pham, 2006). También asegura que las ganancias promedio de facilitar el comercio en la región de Asia-Pacífico son potencialmente mayores que las que se puede obtener por medio de la liberalización de las tarifas. En opinión de ellos, los obstáculos

al comercio pueden disminuir al reducir las barreras no tarifarias, requerimientos documentales complicados, tarifas inapropiadas, formalidades redundantes y reglas confusas.

Evidencias provenientes de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo muestran que la implementación de medidas de eficiencia comercial reducen el costo de las transacciones comerciales a nivel mundial entre un 7 y 10% aproximadamente (UNCTAD, 1994), facilitando así el comercio.

Una forma de cuantificar el alcance de los impedimentos del transporte a través de la facilitación del comercio es calculando la pérdida de tiempo incurrida por los comerciantes (importadores y exportadores) cuando transportan bienes a través de fronteras. Estudios que aportan certidumbre como el de Das y Pohit (2004) al comparar los cruces fronterizos entre dos ciudades Benapole y Petrapole en Bangladesh e India respectivamente, reflejó que las pérdidas en términos de tiempo pueden cuantificarse como parte del costo relativo al comercio de bienes dado que la pérdida promedio fue mayor al 300% del estándar requerido. El 80% de dicha demora se relacionaba a los días que toma cruzar la frontera debido a almacenes inadecuados, ausencia de medidas de seguridad, congestión vial, débiles formalidades de entrada, carga y descarga en puntos de salida y otros factores.

En esta dinámica de análisis, se puede plantear que, debido a los criterios en ocasiones poco comparables de los países en materia de facilitación del comercio, surge un elemento que requiere especial atención por parte de todos los participantes a través de la cadena de valor, la cooperación. Su procuración a través de convenciones y acuerdos regionales es sin duda un elemento potencial que hasta hoy tiene pendiente la generación de una mayor facilitación, a pesar de que existen ya evidencias como el caso del proyecto de desarrollo de infraestructura para Asia (ESCAP, 2009) que estipula la creación de autopistas y vías férreas que fortalezcan la conectividad regional, el acuerdo de facilitación del transporte de bienes (ASEAN, 1998) para desarrollar una red de transporte, el acuerdo para desarrollar transporte multimodal (ASEAN, 2005), el acuerdo para desarrollar el transporte interestatal (ASEAN,

2008), el acuerdo básico multilateral sobre desarrollo del corredor de transporte internacional Europa-Cáucaso-Asia (UN, 2004), el acuerdo para establecer el marco legal de la Organización de Cooperación Económica sobre Tránsito del Transporte (GMS, 2002), el acuerdo sobre facilitación del cruce fronterizo del transporte de bienes y personas de la gran Subregión del Mekong (OMA, 1999) de que la cooperación puede aplicarse a distintas áreas de la facilitación.

El banco mundial ha identificado que para construir una estrategia exportadora competitiva con un efecto positivo sobre la facilitación del comercio, se requiere de tres pilares fundamentales: establecimiento de una estructura estimulante, reducción de costos relacionados al comercio y superación de las fallas del gobierno y del mercado (BM, 2007).

Resulta visible entonces que tanto la facilitación del comercio tiene un amplio espectro de posibilidades para implementarse a nivel nacional y regional fortaleciendo paralelamente la habilidad del competitiva del sector exportador.

Por ello se entiende que, una transacción de comercio internacional es un proceso en el cual un comprador y un vendedor negocian a través del establecimiento e implementación de un contrato, siendo participes varios agentes intermediarios entre los que se incluyen agencias regulatorias, proveedores de servicios, instituciones de promoción de negocios; así como un conjunto de procedimientos administrativos, requerimientos documentales y costos relevantes para dicho fin. La importancia de obtener un mayor beneficio o mayores ganancias en el comercio conlleva el estudio de estos aspectos administrativos y burocráticos contemplados desde la visión de su gestión a través de la facilitación del comercio (ver cuadro 5).

#### **4.5 Otros elementos de análisis acerca de la Facilitación del Comercio Exterior**

Explican otros autores que, bajo la visión de un primer enfoque, los costos de transacción directos e indirectos incurridos en un procedimiento de importación y exportación tienen la posibilidad de alcanzar el equivalente a un 15% del valor de los bienes comerciados (Walkenhorst y Yasui, 2003), a pesar de variar entre países.

A nivel regional, la Comisión Económica para Europa estima que el valor de los costos directos e indirectos de documentación pueden por si solos acumular entre 5 y 10% del valor de los bienes dependiendo de la naturaleza de los mismos y el escenario de su cadena de suministro (ECE, 2005).

El Foro Económico de Cooperación Asia-Pacífico por su parte realza el interés que versa sobre la facilitación del comercio al estimar que por sí sola puede reducir los costos de transacción alrededor de un 5.8% en países industrializados, 6.2% en los países de recién industrialización y 7.7% en las economías que se encuentran en dicho proceso dentro de su zona. (APEC, 2002b).

Otros autores como Djankov, Freund y Pham (2006) al descubrir que un día adicional en el tiempo de exportación es el equivalente a un incremento de alrededor de 1% en distancia y a 10% en el tiempo que conlleva el movimiento de bienes desde la fábrica al barco, provocando una reducción de las exportaciones de bienes sensibles al tiempo en un 6%; ponen de manifiesto que las demoras causadas por la falta de facilitación también impiden la competitividad exportadora al incrementar las demoras en aduanas y almacenes, elevando su costo y afectando la calidad de los bienes que en consecuencia resulta en la cancelación de negociaciones con la respectiva compensación del daño causado.

La UNCTAD (2005b) a través de la implementación de distintas medidas tendientes a la reducción de tiempo necesario para completar procedimientos administrativos de exportación como la preparación, entrega y procesamiento de documentos comerciales; utilizó un

dispositivo de ventanilla única en Guatemala, mismo que su primera etapa en 1986 reportó una disminución del tiempo requerido para el procesamiento y entrega de licencias de exportación de entre 10-12 días a un lapso de solo 6-8 días. Posteriormente en el año 2000, la segunda etapa comenzó a utilizar un sistema electrónico de ventanilla única que redujo el margen de tiempo para dicha licencia de exportación a unos cuantos minutos.

La contribución de la facilitación del comercio a la inversión extranjera directa queda de manifiesto con un estudio de la OECD (2005b) que demostró que facilitar el movimiento de bienes en el cruce de fronteras tiene un efecto positivo en la habilidad de un país para atraer e integrar de mejor manera dicha inversión en la cadena internacional de suministro convirtiéndose en un determinante clave de la misma dado que usualmente conlleva el flujo de capital, tecnología y redes de negocios innovando la capacidad doméstica de las empresas y fortaleciendo la capacidad exportadora nacional.

Con base en lo anterior se establece que los beneficios de la facilitación se reflejan principal y genéricamente sobre la competitividad exportadora a través de un ambiente favorable para los negocios tras el fortalecimiento de un mejor servicio y precio de los exportadores como resultado de una disminución de costos y tiempo de sus procesos lo cual también fortalece la integración a los mercados globales de las economías.

En opinión del Banco Mundial (2009) las empresas en la mayoría de los países en desarrollo duran más tiempo que en los países desarrollados para llevar a cabo procedimientos de exportación, lo cual genera una rivalidad desigual para hacer análisis regionales o a nivel de acuerdos económicos en su modalidad de tratados comerciales, acuerdos de complementación económica, acuerdos para evitar la doble tributación o acuerdos para la promoción de importaciones.

Otro aspecto a considerar en el nivel de facilitación existente tiene que ver con los países que no tienen acceso al mar, dado que esta imposibilidad física genera para sus empresas procedimientos de tránsito y documentación que dificultan, cuestan y consumen más tiempo.

**Cuadro 5 Definiciones sobre facilitación del comercio exterior, según autor**

Autor	Definición
APEC (1999)	El uso de tecnologías y técnicas que ayudan a reducir costos y provocando un mejor movimiento de bienes y servicios.
OECD (2005) CEPAL (2005)	Simplificación y armonización de los procedimientos que rigen el comercio internacional, considerándolos como acciones, prácticas y formalidades necesarias para recopilar, presentar, comunicar y procesar los datos que exige la circulación de mercancías en el comercio internacional.
OMC (2001)	Esfuerzo para conseguir mayor conveniencia en comercio internacional a través de la simplificación de actividades económicas, tales como el movimiento transfronterizo de bienes y servicios.
UNCTAD (2001) / OMC (Dee, Frindlay y Pomfret, 2008)	Simplificación y armonización de los procedimientos que rigen el comercio internacional considerando los procedimientos que rigen el comercio como los actos, prácticas y formalidades necesarias para recopilar, presentar, comunicar y procesar los datos que exige la circulación de mercancías en el comercio internacional.
UN/ECE (2002)	Enfoque comprensivo e integrado para reducir la complejidad y costo del proceso de transacciones comerciales y asegurar que todas estas actividades puedan llevarse a cabo de una manera eficiente, transparente y predecible, basada en normas, estándares y mejores prácticas internacionalmente aceptadas.
APEC (2002)	Simplificación, armonización, uso de nuevas tecnologías y otras medidas para enfrentar impedimentos procedimentales y administración del comercio.
Kim, Lee y Park (2004)	Disminución o eliminación de barreras no arancelarias en un intento de disminuir los costos de administración, estandarización, tecnología, información, transacción, trabajo, comunicación, seguro y financiamiento, así como reducir los costos de tiempo relacionados a estos procesos.
APEC (2007)	Simplificación y racionalización de aduanas y otros procedimientos administrativos que obstaculizan, retrasan o incrementan el costo del movimiento transfronterizo de mercancías.
WCO/OMA (2008)	Evasión de restricciones al comercio innecesarias, lograda a través de la aplicación armonizada de técnicas y tecnologías modernas, así como por la mejora de los controles de calidad internacional.
ICC (2007)	Mejora en la eficiencia de los procesos asociados con el comercio de bienes a través de fronteras nacionales.
UN/CEFACT (2008)	Simplificación, estandarización y armonización de procedimientos e información asociados a los flujos requeridos para mover internacionalmente bienes de vendedor a comprador y su consecuente realización de pagos.
Fuente. Elaboración propia con información de las fuentes citadas, el documento <i>La facilitación del comercio en las economías de APEC</i> (Dondero, 2008) y <i>Designing and Implementing Trade Facilitation in Asia and the Pacific</i> de UN/ESCAP (2009).	

## **4.6 Hacia la construcción teórico-conceptual de la Facilitación del Comercio Exterior**

En este apartado se presentan los elementos básicos que dan lugar a un planteamiento teórico-conceptual y a su vez permiten entender el proceso referente a la Facilitación del Comercio, así como algunos aspectos explicativos específicos del fenómeno.

Actualmente explica Albuero (2009), son insuficientes las medidas tarifarias y no tarifarias para obtener un nivel de apertura que permita un mayor desarrollo de los países, compensar desigualdades económicas y fortalecer la integración del comercio entre naciones. De igual manera, para revertir la inobservancia parcial de los esfuerzos de apertura, potenciar el mejoramiento del transporte y comunicaciones asociados al uso de reglas, procesos y procedimientos que aún entorpecen el flujo de comercio al imponer costos adicionales innecesarios en los mercados globales.

Sin embargo, existe la oportunidad de potenciar la especialización vertical entre países y reducir las distancias generadas por la desigualdad del comercio a través de la disminución de costos, tiempo, número de procedimientos y documentos. En este sentido, una visión diferente del entorno empresarial se debe a los sistemas de reorganización nacional utilizados para esclarecer factores institucionales, políticos y económicos a través del uso de medidas tendientes a la simplificación.

No obstante que la industria y el comercio global conllevan procesos que se realizan en múltiples países, la exportación de los bienes producidos tiene una relación estrecha con las limitaciones o bondades del ambiente de negocios de los países exportadores.

Surge entonces la facilitación del comercio como un enfoque actual de la competitividad aplicable a una gran cantidad de conceptos integrantes del comercio exterior de bienes y servicios para simplificar procedimientos y disminuir costos relativos a la actividad de negocios que sucesivamente se convierte en un elemento clave para fortalecer los negocios,

eliminar roles y responsabilidades obsoletas, reducir el número requerido de documentos y automatizar su proceso, mediante la diversificación de las exportaciones, el fortalecimiento del mandato de la ley y la transparencia de las gestiones con el propósito de alcanzar un mejor desempeño comercial de los países que beneficie su capacidad productiva y su competitividad a través del mejoramiento de su ambiente de negocios, plantea Albuero (2009).

De esta manera también se convierte en un componente vital de las políticas e instituciones gubernamentales para promover la actividad comercial y la inversión tendiente al logro de desarrollo económico de la sociedad mediante la creación de un entorno transparente, predecible y consistente para el flujo de bienes.

No obstante que los factores en torno los cuales gira la facilitación del comercio se perciben como las medidas asociadas a los bienes que eventualmente serán vendidos a otros países y que en una escala superior determinan la competitividad nacional; una acepción más precisa permite identificar elementos importantes del comercio a nivel nacional como la transparencia de la información referente a leyes, normas y procedimientos asociados al mercado global; sincronización y armonización de procedimientos y requerimientos para el despacho y liberación de bienes en almacenes de aduana; estandarización de procedimientos entre el sector privado y aduanas; integración electrónica de los sistemas de información y comunicaciones a través de un lenguaje y formato común (Albuero, 2009).

En consecuencia, las medidas de facilitación del comercio incluyen las actividades, prácticas y formalidades para recolectar, presentar, comunicar y procesar los datos requeridos por las agencias del gobierno en el movimiento de bienes de comercio internacional (Albuero, 2009).

Dado que el atractivo económico de un país se establece a partir de su existente ambiente de negocios; un entorno adecuado privilegia la realización de los mismos debido a que los procedimientos, tiempo y costos que integran una transacción juegan un rol significativo para evaluar su pericia en los negocios.

Dicha perspectiva empresarial se basa en factores críticos como políticas adecuadas, administración eficiente del sistema de comercio de aduanas y una buena infraestructura para que las empresas compitan efectivamente en una economía global; ya que al mejorar el ambiente de negocios, la facilitación del comercio puede tener un impacto positivo en la competitividad de las exportaciones, ayudar a disminuir los costos de transacción y tiempo, así como atraer mayor inversión extranjera directa (Mueller, 2009).

En otras palabras, el gobierno tiene la posibilidad de incrementar el atractivo de su sector privado transparentando la información referente a regulaciones y procedimientos disminuyendo el riesgo o incertidumbre en la toma de decisiones por parte de los inversionistas que conscientes de esta situación prefieren invertir en los países cuyo ambiente regulatorio es más transparente.

En síntesis, las medidas de facilitación del comercio pueden aportar beneficios a gobiernos, empresas y consumidores. Mientras que los gobiernos se benefician del fortalecimiento de los ingresos, mejor gobernanza y controles administrativos; empresas y consumidores obtienen un mejor servicio aduanal, menores costos del comercio y precios más baratos de los bienes (Peng, 2009).

Quizás el aporte más importante de la facilitación en la agenda mundial del comercio es la cooperación económica internacional y regional implícita en los tratados y acuerdos geográficos; porque genera la oportunidad de vincularse con países miembros de otras regiones económicas que potencialmente pueden brindar el acceso a nuevos mercados (Wilson, 2003).

Dicha perspectiva empresarial se basa en factores críticos como políticas adecuadas, administración eficiente del sistema de comercio e infraestructura para competir en una economía global; ámbito en el que la facilitación del comercio puede tener un impacto positivo en la competitividad de las exportaciones, ayudar a disminuir los costos de transacción y tiempo, así como atraer mayor inversión extranjera directa.

Los países no deben olvidar que una vez establecido el vínculo de la facilitación con los negocios, se deben evaluar las condiciones que prevalecen interna y externamente. Bajo una perspectiva nacional, la facilitación del comercio encauza a la competitividad exportadora creando condiciones favorables para la atracción de inversión extranjera directa; mientras que desde una perspectiva regional actúa como un catalizador del comercio y la cooperación (Peng, 2009).

Finalmente, siendo la facilitación del comercio una de las formas menos estudiadas para generar competitividad exportadora es imperativo mencionar que ésta se logra cuando se vencen los impedimentos y fallas institucionales que generan cuellos de botella y aumento de los costos. El atractivo económico de un país está en función de su existente ambiente de negocios puesto que puede privilegiar o perjudicar los procedimientos, tiempo y costos que integran una transacción; y este parámetro juega un rol significativo para evaluar su pericia en los negocios.

#### ***4.6.1 El concepto de facilitación del comercio exterior***

Debido a la gran variedad de definiciones existentes de la facilitación del comercio, aportadas por los distintos acuerdos comerciales u organizaciones internacionales que dificulta un solo criterio, se opta por establecer una noción general. Esta se refiere a la simplificación de los procesos y la administración de los impedimentos al comercio, como son la administración de aduanas, regulaciones técnicas y estándares, la información necesaria para comercializar bienes de manera internacional (Hellqvist, 2002), eliminación de obstáculos formales a los flujos de carga, gestión de la cadena de información para el control y cumplimiento del comercio (Rubiato, 2007) y mejora de eficiencia administrativa, procedimientos y logística portuaria y aduanal, y controles de corrupción al interior del gobierno (Wilson, 2005)

#### **4.6.2 El rol de la facilitación del comercio exterior**

La facilitación del comercio es vista desde 3 dimensiones: comercio, transporte y aduanas. En conjunto se relaciona con la logística puerta a puerta, la reforma y modernización de aduanas y el sector privado para reducir los costos de transacción y monitorear los flujos de comercio.

#### **4.7 Propuestas teórico-metodológicas para medir la facilitación del comercio exterior**

En este apartado se presentan algunos aspectos teórico-metodológicos, así como sus instrumentos estadísticos, que se han utilizado para conocer, medir o plantear la facilitación del comercio. Estos planteamientos provienen de autores varios así como de organismos internacionales conocidos (ver cuadro 5).

La realización de investigaciones previas sobre la facilitación del comercio permite establecer que a partir del levantamiento de información a través de encuestas referentes a diversos aspectos y la obtención de datos cuantitativos se han construido diversos indicadores que a su vez miden distintas dimensiones de conformidad con la visión de cada uno de sus creadores.

Un primer ejemplo es la generación de indicadores para 18 economías de APEC respecto de su logística portuaria, procedimientos aduaneros, ambiente regulatorio, movilidad de personas de negocios, transparencia administrativa y profesionalismo, armonización de estándares y e-business (Wilson, Mann y Otsuki 2002) cuya metodología consiste en promedios indexados de las observaciones que se agregan en un promedio simple. Un año después estos mismos autores vuelven a aplicar esta metodología para 19 economías de APEC con tres de sus anteriores indicadores y uno nuevo llamado ambiente aduanero.

Posteriormente la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo valiéndose de la misma metodología, crea el indicador calidad de procesos de frontera para 102 economías (OECD; 2003). En 2004, Wilson, Mann y Otsuki vuelven a realizar un estudio de este tipo pero ahora para 75 economías y con la característica de indexar las variables al mayor valor observado.

Por su parte Kim y Park (2004) establecen una metodología con base en una encuesta levantada por ellos mismos en 2001 y datos de APEC (2002) para determinar de forma individual el efecto de la facilitación del comercio en los costos de transacción, la demanda y el precio de importación respecto a movilidad de personas de negocios, procedimientos aduaneros y evaluación de estándares de calidad en 16 países clasificados bajo tres criterios diferentes: industrializados, recién industrializados y en proceso de industrialización.

En 2007, Helble, Sheperd y Wilson realizan una integración ponderada con datos de diferentes fuentes para la creación de un índice de transparencia de exportación e importación vinculado a la simplificación y previsibilidad de la política comercial y administración de aduanas (Hair *et al.*, 2004).

**Cuadro 6 Índices de facilitación del comercio, según fuente**

Fuente	Año	Indicador	Descripción
Global E- Government Report 2005, UN	2005	Índice de disposición para el gobierno electrónico.	Promedio ponderado del índice de medición de portal electrónico, el índice de infraestructura de telecomunicaciones y el índice de capital humano. Mide el estado de la disposición de los países al gobierno electrónico.
Global Competitiveness Report 2006-2007 Foro Económico Mundial	2006	Favoritismo en decisiones	Políticas y contratos, los oficiales del gobierno (1=usualmente favorecen a firmas e individuos bien conectados, 7=son neutrales)
		Eficiencia del marco legal	El marco legal del país para que los negocios privados resuelvan controversias y cuestionen la legalidad de las acciones del gobierno y/o regulaciones (1=es eficiente y sujeto a manipulación, 7=es eficiente y sigue un proceso claro y neutral)
		Pagos irregulares en exportaciones e importaciones	¿cuan común usted estimaría que las firmas hacen pagos extras no documentados o sobornos conectados con permisos de importación y exportación?(1=común, 7=nunca ocurre)
		Desviación estándar pagos irregulares en exportaciones e importaciones	En su industria ¿cuan común usted estimaría que las firmas hacen pagos extras no documentados o sobornos conectados con permisos de importación y exportación? (1=común, 7=nunca)
Worldwide Governance Indicators 1996-2006, Kauffman, Kray y Mastruzzi	2007	Control de la corrupción	Mide el grado en el que el sector público es ejercido para beneficios privados, incluyendo infracciones como formas de corrupción y captura el estado élites e intereses privados.
Doing Business 2008, Banco Mundial	2007	Tiempo	Tiempo necesario para cumplir con los procedimientos requeridos para exportar o importar bienes, preparación de documentos y despacho aduanero y control técnico.
Fuente: Elaboración propia con base en datos de las fuentes mencionadas.			

## **4.8 Selección de indicadores para la construcción de un índice de Facilitación del Comercio**

La bondad de la creación de índices permite hacer comparaciones de países, regiones, bloques económicos respecto de sus análogos o el promedio mundial, para medir aspectos económicos o evaluar distintos ámbitos sociales, institucionales y de gobierno que permiten estimar su gestión de manera individual a través de parámetros del estado que guarda su práctica (fortalezas y debilidades, oportunidades y amenazas) en base a la detección de áreas satisfactorias y problemáticas de su desempeño. Por ende el principal potencial de la facilitación comercial es que sirve para la generación de estrategias gubernamentales tendientes a fortalecer el comercio internacional.

Los indicadores con los que se formuló la base de datos para realizar la presente investigación tiene su origen en la publicación Doing Business del Banco Mundial, la cual aporta datos de los costos de las regulaciones de negocios y su cumplimiento en distintos países para determinar la naturaleza de su respectivo ambiente de negocios (ver cuadro 6).

La parte institucional de la metodología es precisamente la guía de los indicadores considerados para medir a través de índices cada una de las variables detectadas. Esta misma guía se vincula a Sarah Mueller (2009) como el referente para establecer una propuesta de índice que considera los valores máximos y mínimos de las encuestas de opinión obtenidas por el Banco Mundial transformarlos en promedios y elaborar así un ranking que se convierte en el valor de cada variable.

La aportación personal respecto a este índice se centra en México y sus principales destinos comerciales en el exterior. El desarrollo del índice presenta tres etapas: la primera determina el valor indexado de cada indicador con un total de 41; la segunda agrupa los indicadores que conforman cada variable y determina así el valor indexado de cada una de ellas; la tercera finalmente proporciona el valor de la facilitación del comercio exterior en los años 2004-2010.

# CAPÍTULO V

## PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

En esta parte de la investigación se explica la propuesta para llevar a cabo las mediciones que reflejen el nivel de facilitación del comercio en México con sus principales socios comerciales.

### 5.1 Método

En este apartado se explica el tipo de método y estudio aplicable a la presente investigación, para lo cual es necesario partir de una acepción de ambos términos de acuerdo a algunos autores.

Método es un procedimiento racional (Birou, 1966) que se debe seguir para de manera explícita y repetible obtener un resultado, lograr algo o alcanzar la ciencia (Bunge, 1980); serie de pasos a seguir para generar conocimiento relevante con un carácter científico. Por su parte, el tipo de estudio es el guión de la estrategia a seguir, es decir la forma en que se debe realizar la investigación basándose en un enfoque específico (Sampieri et al, 2003).

Para fines particulares de esta investigación el tipo de estudio será hipotético-deductivo, descriptivo-correlacional, con enfoque cuantitativo.

#### 5.1.1 Hipotético-Deductivo

Cae dentro de esta categoría porque se parte de aseveraciones en calidad de hipótesis que han sido resultado de inferencias (López, 1984) sobre datos empíricos, las cuales se

pretenden refutar o falsear para llegar a conclusiones particulares en referencia a las mismas, una vez que se han confrontado (Bernal, 2006).

Se considera así, porque a partir del planteamiento de un problema y una hipótesis principal se busca observar el comportamiento y resultado de las variables identificadas que gradualmente reducirán los contenidos que conforman la investigación. En otras palabras, mediante el establecimiento de una hipótesis general que relaciona una variable dependiente con otras independientes, se pretende identificar el grado de incidencia de unas sobre las otras.

### ***5.1.2 Descriptivo-Correlacional***

La investigación tiene también esta modalidad porque a partir de la revisión de indicadores y formulación de índices es posible describir la realidad de las características fundamentales del objeto de estudio (Sampieri et al, 2003).

Es correlacional porque las variables e indicadores a utilizar tienen un vínculo institucional (World Bank, 2010); además de que los instrumentos estadísticos a utilizar se basan en el análisis correlacional de las variables bajo una modalidad transversal aplicable a la información con que se cuenta para distintos años. Solo se pretende probar las hipótesis sin la prioridad de explicar de manera exacta el porqué (Bernal, 2006), ni determinar las causas de la interrelación o variaciones entre variables (Méndez, 2006).

### ***5.1.3 Cuantitativo***

El carácter del estudio es totalmente cuantitativo de corte transversal porque esta enfocado a la creación de números índices individuales para medir el cambio de las diferentes variables que se plantean respecto de México con sus principales socios comerciales y en general su participación de comercio exterior en las principales zonas económicas de competencia; así

como la generación de un índice de todos los componentes de la facilitación comercial que sirva para expresar el cambio global de dichas variables.

Para tal propósito se obtuvo una base de datos propia de las economías a considerar. Dichos datos ya ordenados, se convierten a índices y una vez indexados permiten establecer el grado de relación existente entre variables según sus valores indexados individuales o los totales ponderados durante los años 2004 a 2010.

## **5.2 Propuesta de Medición**

La experiencia empírica de los organismos internacionales que han estudiado la facilitación comercial desde distintos enfoques y elaborado los índices de facilitación como resultado de la medición de distintos indicadores representa un aporte valioso como guía de esta investigación dado que permite identificar las bondades de estos y hacerlas aplicables a la misma.

En base a dicha experiencia se detecta que la primera utilidad de los índices es comparar una economía, región geográfica o bloque económico con respecto a otro o con respecto del promedio e identificar las mejores prácticas respecto a alguna temática específica. Estos también pueden ser comparados contra otros indicadores que busquen medir distintos aspectos económicos del comercio local, nacional, regional o mundial.

La amplitud de su composición al conformarse de diversos indicadores permite identificar aquellas áreas de la facilitación del comercio en las que una economía se está desempeñando de manera satisfactoria y aquellas en las que se necesita dedicar esfuerzos para su mejoramiento. Así se puede identificar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas e implantar estrategias que reviertan o sirvan para potenciar cualquiera de los aspectos que se midan a través de su uso.

### 5.3 Propuesta Metodológica de Medición

La construcción de índices de acuerdo al enfoque de Helble, Sheperd y Wilson (2007) se realiza a través de la transformación los valores iniciales de cada indicador en función de su respectivo valor máximo para después estandarizar los valores de todos los indicadores de la serie a través de la determinación de su rango promedio percentil. Los valores promediados obtenidos se restan de la unidad y el resultado representa el valor de los índices que a su vez se ordenan para su comparación en escala de cero a uno y de esa manera se obtiene su jerarquía traducida en ranking.

Bajo ésta propuesta metodológica, se utilizarán los datos obtenidos por encuestas de opinión del Banco Mundial a través de Doing Business para el periodo de tiempo 2004-2010. La determinación de los países de interés obedece al planteamiento del problema de investigación y al diagnóstico previo del comercio exterior de México cuyo objetivo fue identificar los principales socios comerciales de México y clasificarlos dentro de los tratados comerciales, acuerdos comerciales y regiones económicas de mayor relevancia.

Los países a considerar pertenecen al continente Americano, Europeo y Asiático e integran en un primer apartado clasificatorio, alguno de los siguientes tratados de libre comercio: Grupo de los Tres<sup>2</sup>, América del Norte, Triángulo del Norte, Asociación Europea de Libre Comercio, Unión Europea, Costa Rica, Nicaragua, Chile, Israel, Uruguay y Bolivia<sup>3</sup>.

Un segundo apartado de la presente investigación contempla los acuerdos de complementación económica, acuerdos para fortalecer la asociación económica, acuerdos para evitar la doble tributación y acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones que diversos países tienen pactados con México.

---

<sup>2</sup> A pesar de que Venezuela y México dejan sin efecto el tratado G3 con fecha del 19 de noviembre de 2006; Venezuela pertenece a algunas de las regiones económicas de mayor relevancia para México, por tal motivo sigue siendo considerada en este estudio.

<sup>3</sup> A pesar de que Bolivia se deja de considerar como tratado a causa de la incompatibilidad de su nueva constitución política con dicho tratado en materia de inversión, servicios, propiedad intelectual y compras del gobierno desde el 7 de Junio de 2010, ambas naciones adoptan un acuerdo de complementación económica para sustituir el anterior tratado.

Un tercer apartado comprende las principales regiones económicas de interés para México: Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, Mercado Común del Sur, Área de Libre Comercio de las Américas, Comunidad Andina de Naciones, Mercado Común Centroamericano, Comunidad del Caribe, Asociación Latinoamericana de Integración. Finalmente un cuarto nivel establece la comparación a nivel de economía doméstica y se centra en México.

Posteriormente, una vez obtenidos los índices se realizaron matrices de correlación para identificar el vínculo entre las variables bajo una modalidad transversal aplicable a la información con que se cuenta para distintos años. Es importante reiterar que sólo se pretende probar las hipótesis sin la prioridad de explicar de manera exacta el porqué (Bernal, 2006), ni determinar las causas de la interrelación o variaciones entre variables (Méndez, 2006).

### **5.3.1 Índice Ponderado de Facilitación del Comercio**

La propuesta de generar un índice de facilitación del comercio exterior de México con sus principales socios comerciales se vincula con el universo de estudio puesto que los índices en general permiten comparar una economía, región geográfica o bloque económico con respecto a otro o respecto del promedio e identificar las mejores prácticas a nivel nacional y regional. En consecuencia, la clasificación y comparación de países, tratados, acuerdos y regiones económicas permite examinar su entorno reglamentario empresarial, evaluar el impacto de las leyes y reglamentos sobre la actividad empresarial, tomar decisiones informadas con respecto a la reforma política y la inversión privada, la reforma reglamentaria y apoyar la investigación sobre instituciones y regulación.

El Índice propuesto de Facilitación del Comercio Exterior (IFCE) pretende dar una visión cuantitativa de un fenómeno primordial para la actividad económica, mediante la integración homogénea de conceptos interrelacionados diversos, cuyo signo y magnitud son similares (ver cuadros 7a, 7b, 7c). Una vez determinado el índice, la interpretación de los resultados

obtenidos es que a mayor valor del mismo, mayor nivel de facilitación; lo que representa una mejor gestión global de sus componentes respecto al comercio exterior. Los índices obtenidos pueden ordenarse en torno a un listado o ranking en el que una mejor ubicación en valores de mayor a menor significa que se generan menores costos en cualquiera de sus rubros y los elementos que los conforman facilitan en mayor o menor grado el comercio exterior.

El principal aporte de nuestra investigación es determinar el índice de Facilitación del comercio exterior de México y de sus principales socios comerciales, realizando además un análisis por tratados, acuerdos y regiones económicas para detectar las mejores prácticas de su entorno comercial, rebasándose así, el enfoque tradicional de los índices nacional o doméstico. Operacionalmente esto se traduce en una ponderación de todos los índices nacionales de cada país para determinar un índice ponderado de cada uno de dichos acuerdos, tratados y regiones geográficas que permite establecer parámetros de comparación de la facilitación del comercio de cada uno de éstos.

Cabe destacar que para la obtención del índice de Facilitación del comercio exterior de México y de sus principales socios comerciales, así como el análisis por tratados, acuerdos y regiones económicas, previamente se determinaron los índices ponderados de cada una de las variables tomando en consideración cada uno de sus indicadores. Por esta razón, la determinación del índice ponderado de cada variable se considera un segundo aporte de nuestra investigación.

**Cuadro 7a Variables e indicadores del índice Doing Business del Banco Mundial, 2004-2010**

Fuente	Variable	Indicador	Descripción
	Para la obtención de Índice primario	Para la obtención de índice secundario	
World Bank Doing Business Para la obtención del IFCE	Apertura de un Negocio	Procedimientos (número)	Interacciones entre un directivo con terceras partes en torno a gestiones formales de una compañía
		Tiempo (días)	Plazo promedio para realizar un trámite ante organismos gubernamentales
		Costo (% de ingreso per cápita)	Cuantía de las tarifas, derechos oficiales y honorarios profesionales establecidos en códigos de comercio y normas específicas
		Capital mínimo pagado (% de ingreso per cápita)	Cantidad monetaria depositada en un banco o constituida en escritura pública por un empresario
	Permisos de Construcción	Procedimientos (número)	Interacciones de empleados y gerentes de una empresa con terceras partes
		Tiempo (días de calendario)	Plazo promedio para completar un procedimiento relacionado a la construcción
		Costo (% de ingreso per cápita)	Cuantía del monto de las tarifas para obtención de licencias, registros y servicios públicos
	Empleo de Trabajadores	Índice de dificultad de contratación (0-100)	Ponderación de los obstáculos y especificidades laborales en el empleo de trabajadores
		Índice de rigidez en los horarios (0-100)	Ponderación de los obstáculos y especificidades laborales de las modalidades y jornadas de trabajo
		Índice de dificultad de despido (0-100)	Ponderación de los obstáculos y especificidades laborales del cese de un trabajador
		Índice de rigidez empleo (0-100)	Valor total de obstáculos y especificidades laborales del empleo de trabajadores
		Costos de despido (semanas de salarios)	Cuantía del monto que se paga al término de una relación laboral

Elaboración propia con información de World Bank Doing Business (2008, 2010)

**Cuadro 7b Variables e indicadores del índice Doing Business del Banco Mundial, 2004-2010**

Fuente	Variable	Indicador	Descripción
World Bank Doing Business  Para la obtención del IFCE	Registro de Propiedad	Procedimientos (número)	Interacciones realizadas por el comprador o vendedor con partes externas
		Tiempo (días)	Plazo promedio para registrar un bien inmueble
		Costo (% del valor de la propiedad)	Cuantía del monto que se paga por un bien inmueble
	Obtención de Crédito	Índice de fortaleza de los derechos legales (0-10)	Ponderación de la protección y facilidad de adquirir un préstamo
		Índice de alcance de la información crediticia (0-6)	Ponderación de la calidad de datos en burós de crédito
		Cobertura de registros públicos (% de adultos)	Acceso gratuito a información crediticia de personas y empresas
		Cobertura de organismos privados (% de adultos)	Acceso privado a información crediticia de personas y empresas
	Protección de Inversionistas	Índice de grado de transparencia (0-10)	Ponderación de la legalidad, divulgación, registro y supervisión de transacciones comerciales
		Índice de responsabilidad del los directores (0-10)	Ponderación de la responsabilidad de gerentes en transacciones comerciales
		Índice de facilidad para juicios de accionistas (0-10)	Ponderación de la agilidad del proceso legal contra accionistas
		Índice de fortaleza de protección de inversores (0-10)	Ponderación total de protección a accionistas
	Pago de Impuestos	Pagos (numero por año)	Cantidad de impuestos y contribuciones pagados por una empresa
		Tiempo (horas por año)	Plazo promedio para presentar y pagar impuestos
		Tasa total de impuestos (% de ganancia)	Monto final de impuestos y contribuciones que paga una empresa

Elaboración propia con información de World Bank Doing Business (2008, 2010)

**Cuadro 7c Variables e indicadores del índice Doing Business del Banco Mundial, 2004-2010**

Fuente	Variable	Indicador	Descripción
	Para la obtención de Índice primario	Para la obtención de Índice secundario	
World Bank Doing Business Para la obtención del IFCE	Comercio Transfronterizo	Documentos (número)	Certificados, acreditaciones, títulos, formas y formatos necesarios para importar y exportar mercancías
		Tiempo (días)	Plazo promedio para completar la importación o exportación de mercancías
		Costo (% de ingreso per cápita)	Valor de las tarifas aplicables a un contenedor de 20 pies con mercaderías de exportación o importación en dólares
	Cumplimiento de contratos	Procedimientos (número)	Interacciones realizadas por el comprador o vendedor con una autoridad judicial
		Tiempo (días)	Plazo promedio de duración de la resolución de una disputa legal
		Costo (% de cantidad demandada)	Cuantía del monto de los gastos de ejecución que se pagan en la resolución una disputa legal
	Cierre de una empresa	Tasa de recuperación (centavos por dólar)	Valor presente de los fondos restantes de una empresa en proceso de quiebra
		Tiempo (años)	Plazo promedio de duración del proceso de quiebra de una empresa
		Costo (% de los bienes)	Plazo promedio de duración del proceso de quiebra de una empresa

Elaboración propia con información de World Bank Doing Business (2008, 2010)

## 5.4 Variables

En este apartado se presentaran las variables a utilizar en el presente trabajo de investigación, bajo la acepción de que una variable es “una propiedad que puede variar y es susceptible de medirse” (Sampieri, 2003) y cuyo criterio de valor para la investigación científica se obtiene cuando pueden ser relacionadas con otras formando parte de una hipótesis o una teoría.

El origen y sustento de las variables es un organismo internacional denominado Banco Mundial a través de su publicación Doing Business, el cual da cabida a la generación y obtención de resultados de una encuesta de opinión; levantada a nivel internacional con el apoyo de diversas firmas de abogados, contadores, notarios y corredores de bolsa; sobre diversos indicadores de la facilitación del comercio exterior.

La determinación de indicadores y variables hecha por el Banco Mundial a través de su publicación Doing Business (2008, 2010) nos permite agrupar los indicadores y categorizar las variables de una manera que sustentan la generación de índices secundarios, primarios y un ponderado de la facilitación del comercio exterior respecto de los países que tienen mayor intercambio comercial con México.

La revisión de artículos relacionados a la temática de interés y el estudio preliminar de la misma aportan elementos de valoración suficiente para establecer la distinción entre los tipos de variables; así como la definición conceptual y operacional, las especificaciones, la dimensión y los indicadores de cada variable. Todos estos elementos en su conjunto sirven para la conformación del índice y este a su vez permite la medición del desempeño de indicadores, variables y la facilitación del comercio exterior a través de un ranking.

### **5.4.1 Variables independientes**

Premeditadamente la distinción de variables tiene por finalidad una mejor descripción de los hallazgos y el sustento de las aportaciones una vez establecido el ranking que se genera con el índice.

Las definiciones conceptual y operacional sirven respectivamente para entender el significado y comprender las acciones llevadas a cabo por cada uno de los aspectos examinados en las encuestas de opinión realizadas por el Banco Mundial a través de su publicación Doing Business (2008-2010) en referencia a cada variable.

La descripción de las características de cada variable y su respectiva dimensión permiten asimilar de manera correcta las especificaciones de cada una de ellas evitando la ambigüedad al distinguir de manera exacta el tipo de ente al que están dirigidas.

Finalmente la descripción de los indicadores proporciona una noción clara de su registro, especificando como están expresados y los aspectos que toman en cuenta. En el caso de los valores asignados a aspectos cualitativos de la encuesta, el Banco Mundial a través de Doing Business asignó valores bajo la modalidad de escalas Likert a dichos aspectos, mismos que posteriormente se convirtieron en índices al igual que el resto de los indicadores.

#### **Variables jurídico-legales/burocrático-gubernamentales**

##### **i. Variable 1: Apertura de un negocio**

Definición conceptual: Identificación de las trabas burocráticas y legales a las que un nuevo empresario se debe enfrentar para registrar y fundar una nueva compañía (Doing Business, 2008,2010).

Definición operacional: Estudio minucioso de leyes, normas e información referente a los procedimientos requeridos de manera oficial para iniciar y operar formalmente un negocio comercial o industrial; es decir la obtención de licencias, permisos, notificaciones, inspecciones y verificaciones necesarias de la empresa y sus empleados ante autoridades pertinentes. Dicho estudio (supuesto de circunstancias normales y requisitos de capital

mínimo) se realiza mediante la elaboración de una lista secuencial detallada de procedimientos, tiempo y costo simultáneos que forman parte de una encuesta de opinión cuyas respuestas expresadas en valores se transforman en índices (Doing Business, 2008,2010).

Especificaciones de la variable: Es aplicable a la empresa cuyo tipo de sociedad es el más común en el país, se localiza en la ciudad más poblada, es 100% nacional y de propiedad privada con un mínimo de cinco socios cuyo capital social es 10 veces superior al ingreso per cápita, realiza actividades industriales o comerciales sin un régimen tributario único o específico, arrenda el lugar de su planta y oficinas y no es titular de bienes inmuebles, no recibe incentivos o beneficios fiscales especiales a la inversión, tiene un mínimo de 10 empleados, su volumen de negocios es de al menos 100 veces el ingreso per cápita respectivo, su escritura constitutiva tiene 10 páginas mínimo (Doing Business, 2008,2010).

Dimensiones de la variable: procedimientos, tiempo, costo y capital necesarios para registrar una compañía (Doing Business, 2008,2010).

Los indicadores son:

#### 1. Procedimientos

Registrado en número, incluye todos aquellos realizados entre un directivo de la sociedad y terceras partes (organismos de gobierno, abogados, auditores, notarios) referentes a gestiones formales de una compañía previos o posteriores a la constitución de una sociedad. Su contabilización depende de la legalidad, disponibilidad al público en general, empleo de la mayoría de las sociedades y el hecho de si evitarlos causa retrasos (número de procedimientos) (Doing Business, 2008,2010).

#### 2. Tiempo promedio empleado

Registrado en días, representa el plazo promedio necesario para realizar un trámite ante organismos gubernamentales sin pagos extraordinarios y un mínimo de seguimiento, bajo el

supuesto de que cada procedimiento equivale a un día, realizándose de manera consecutiva y la terminación del trámite culmina una vez recibido el documento final (días) (Doing Business, 2008,2010).

### 3. Costo

Registrado como un porcentaje del ingreso per cápita de la economía respectiva, incluye tarifas oficiales, honorarios profesionales y derechos establecidos en códigos de comercio y normas específicas como fuentes de su cálculo (miles de dólares) (Doing Business, 2008,2010).

### 4. Capital mínimo pagado

Monto que refleja la cantidad que el empresario deposita en un banco o estipula en escritura constitutiva expresada como porcentaje de ingreso per cápita de la economía respectiva expresado en porcentaje de ingreso per cápita (miles de dólares) (Doing Business, 2008,2010).

## ii. **Variable 2: Obtención de crédito**

Definición conceptual: Determinación de los obstáculos que enfrenta un empresario para obtener un financiamiento en base a la utilidad del registro público de información crediticia, así como a la efectividad de las leyes de garantía y bancarrota para facilitar préstamos (Doing Business, 2008,2010).

Definición operacional: revisión de aspectos contenidos en los derechos legales de los acreedores y deudores tales como transparencia de la información crediticia, cobertura, alcance, calidad y accesibilidad de la información crediticia disponible a través de registros de crédito públicos y privados. Dicha revisión se realiza mediante la elaboración de una lista secuencial detallada de los derechos legales, normas referentes a información crediticia, cobertura de antecedentes de crédito de registros públicos y organismos privados

simultáneos que forman parte de una encuesta de opinión cuyas respuestas expresadas en valores se transforman en índices (Doing Business, 2008,2010).

Especificaciones de la variable: Es aplicable al tipo de de sociedad más común en el país, tiene su sede central y única base de operaciones en la ciudad más poblada, su proyecto de expansión de negocios está financiado hasta por un monto de 10 veces el ingreso per cápita en moneda local, ambas partes (sociedad y banco) son sociedades cuyos propietarios son 100% locales, el banco confiere un gravamen sobre la empresa o negocio como un todo o alguna garantía o combinación de ellas para ejercer un derecho sobre la globalidad de los activos, la sociedad continúa siendo la propietaria de los activos objeto de garantía (Doing Business, 2008,2010).

Dimensiones de la variable: legitimidad de las normas jurídicas, disponibilidad y relevancia de información para financiación de créditos en organismos públicos y privados, tiempo, costo y aportación inicial de capital necesarios para registrar una compañía (Doing Business, 2008,2010).

Los indicadores serán:

#### 1. Fortaleza de los derechos legales

Mide el grado en que las leyes de garantía y de quiebras protegen los derechos de los prestatarios y prestamistas y facilitan los préstamos. Asigna una calificación de 1 a 8 para los siguientes aspectos de las leyes:

- facultan a cualquier empresa a utilizar bienes inmuebles como garantía manteniendo su posesión y cualquier institución financiera puede aceptar dichos bienes
- permiten a la empresa conferir un derecho de garantía (sin posesión) de bienes muebles sin requerir una descripción específica de ellos,
- posibilitan a la empresa conferir un derecho de garantía (sin posesión) sobre todos los activos de la empresa sin requerir una descripción específica de los activos que la componen

- conceden que el derecho de garantía puede alcanzar activos futuros o adquiridos con posterioridad y extenderse a productos, mejoras o sustitutos de los activos originales
- estipulan que la descripción genérica de los activos en contratos de garantía puede alcanzar a los activos futuros y extenderse a los productos
- aceptan una descripción genérica de los activos para garantizar todos los tipos de obligaciones y deudas en la elaboración de contratos de garantía y su registro mediante la fijación de un monto máximo en lugar de un monto específico
- permiten la unificación geográfica por tipo de activo indexado en el derecho de garantía conferido por el registro de garantías
- admiten que los acreedores garantizados sean pagados preferentemente fuera de procesos de insolvencia o liquidación y no están sujetos a una suspensión automática moratoria en la ejecución de su garantía cuando el deudor se encuentra en un proceso judicial de reorganización
- facultan a las partes acordar en el contrato que el acreedor puede ejecutar su garantía extrajudicialmente (Doing Business, 2008,2010).

## 2. Alcance de la información crediticia

Analiza las reglas que influyen en la profundidad, accesibilidad y calidad de la información crediticia disponible en los burós públicos o privados de crédito. Asigna una puntuación de 1 para cada característica de los registros públicos o burós privados de crédito:

- se divulga información crediticia tanto positiva como negativa
- se distribuye información tanto de empresas como de individuos
- se distribuyen datos de comerciantes minoristas, empresas de suministros públicos e instituciones financieras
- hay disponibilidad de datos históricos durante más de dos años
- se dispone de información sobre préstamos inferiores al 1% del ingreso per cápita
- las regulaciones garantizan a los prestatarios su derecho a acceder a sus datos en el registro más grande de la economía que se trate.

El índice varía de 0 a 6; los valores superiores indican una mayor disponibilidad de información crediticia ya sea de registros públicos o burós privados de crédito, lo que facilita las decisiones sobre concesión de préstamos. Si el registro no es operativo o tiene una cobertura inferior al 0.1% de la población adulta, la puntuación en este índice de profundidad de información crediticia es cero (Doing Business, 2008,2010).

### 3. Cobertura del registro público de crédito

Base de datos gestionada por el sector público que recopila información sobre la solvencia de los prestatarios en el sistema financiero. Informa el número de individuos y empresas con datos en el registro público de crédito que incluyen información actualizada sobre el historial de re-pagos, deudas no pagadas o crédito pendiente de los últimos 5 años. Se expresa como porcentaje de la población adulta de 15 años o más. En caso de no operar el valor de cobertura es cero (Doing Business, 2008,2010).

### 4. Cobertura del registro privado de crédito

Es una base de datos que señala el número de individuos y empresas con datos en los burós privados de crédito que incluyen información actualizada sobre el historial de re-pagos, deudas no pagadas o crédito pendiente en los últimos 5 años. Esta expresada como un porcentaje de la población adulta de 15 años o más. En caso de no operar el valor de cobertura es cero (Doing Business, 2008,2010).

## **Variables jurídico-legales**

### **iii. Variable 3: Protección de inversionistas**

Definición conceptual: Estudio de las medidas de defensa de los inversionistas minoritarios contra el uso inadecuado de activos corporativos por parte de directivos para beneficio personal (Doing Business, 2008,2010).

Definición operacional: Establecimiento de parámetros de protección contra el uso fraudulento de los activos de la compañía por parte de los directores para beneficio propio (Doing Business, 2008,2010).

Especificaciones de la variable: La empresa (compradora) es una sociedad que cotiza en el mercado de valores más importante del país, en la cual si el número de cotizantes es menor a diez o no hay mercado se trata de una sociedad privada de gran tamaño con muchos accionistas, tiene una junta directiva y un representante legal autorizado, es una sociedad manufacturera, tiene su propia red de distribución.

La transacción se realiza por un accionista de control y miembro de la junta directiva titular del 60% de la compradora y titular del 90% de la vendedora, la propuesta a la compradora de adquirir parte de los activos de la vendedora es hecha a un precio que equivale al 10% de los activos de la primera y es superior a su valor de mercado, es (la propuesta de negocios) formal, se han obtenido todas las autorizaciones y comunicados necesarios, se ha interpuesto una demanda contra las partes que aprobaron dicha transacción (Doing Business, 2008,2010).

Dimensiones de la variable: transparencia de las transacciones entre partes vinculantes, responsabilidad en negociaciones entre partes sujetas a beneficio propio y la capacidad de proceder legalmente contra directores y ejecutivos por su mala conducta (Doing Business, 2008,2010).

Siendo los indicadores:

### 1. Grado de transparencia

Se determina en base a 5 componentes: la autorización legal de la transacción por parte de un organismo público, la divulgación inmediata de la transacción al público a la autoridad pública o a los accionistas, el registro de la divulgación en documentos de la sociedad, divulgación a la junta directiva, supervisión de un organismo externo (auditor) sobre los términos de la transacción.

El primer componente asigna una puntuación de cero si sólo puede autorizar el director ejecutivo o gerente, 2 si somete a votación de la junta directiva, 3 si los accionistas deben votar. El segundo asigna una puntuación de 0 si no se requiere divulgación, 1 si se requiere divulgar los términos de la transacción pero no el conflicto de interés y 2 si se requiere divulgar los ambos. El tercero asigna una puntuación de 0 si no se requiere divulgación de la transacción, 1 si se requiere si se requiere divulgar los términos de la transacción pero no el conflicto de interés y 2 si se requiere divulgar los ambos. El cuarto asigna una puntuación de 0 si no se requiere divulgación, 1 si se exige la divulgación general del conflicto de intereses sin detalles específicos y 2 si se requiere una divulgación de todos los hechos materiales asociados en la transacción entre la compradora y vendedora. El quinto asigna una puntuación de cero si no se requiere un auditor externo y 1 en caso de requerirse. En general los valores superiores indican una mayor divulgación (Doing Business, 2008,2010).

### 2. Grado de responsabilidad de los directores

Se estructura en base a 7 componentes: la responsabilidad por daños y perjuicios de uno de los accionistas causada a una empresa en la transacción de compradora y vendedora, la responsabilidad del organismo que autorizó la transacción respecto de los daños y perjuicios que ha causado a la empresa la operación entre la compradora y vendedora, la anulación de la transacción hecha por un tribunal en base a la demanda de una accionista, el pago de indemnización por daños y perjuicios causados a la sociedad con motivo de una demanda exitosa de una accionista, la restitución a la sociedad de beneficios obtenidos con motivo de

una demanda exitosa de un accionista, la imposición de multas y pena de prisión, la interposición de una demanda por daños y perjuicios que la transacción cause a la sociedad.

El primer componente asigna una puntuación de cero si el accionista no es responsable o solo puede serlo en caso de fraude o mala fe, 1 si este influyó en la aprobación de la transacción o fue negligente, 2 si la transacción fue injusta o perjudicial para otros accionistas. El segundo componente asigna una puntuación de 0 si el organismo no puede ser considerado responsable o solo puede serlo en caso de fraude o mala fe, 1 si el organismo aprobador puede considerarse responsable por negligencia, 2 si puede considerarse responsable cuando la transacción es injusta o perjudicial para otros accionistas. El tercero asigna una puntuación de 0 si la anulación no es posible o sólo en caso de fraude o mala fe, 1 si esta es posible porque la transacción fue limitativa o perjudicial para otros accionistas, 2 si esta se debe a una transacción injusta o implica un conflicto de intereses. El cuarto asigna una puntuación de 0 si no se debe pagar indemnización, 1 si debe pagar. El quinto asigna una puntuación de 0 si la restitución de beneficio es negativa y 1 si procede. El sexto asigna una puntuación de 0 si no es posible imponer multas y penas de prisión y 1 en caso afirmativo. El séptimo asigna una puntuación de 0 si no es posible ir a juicio o si los accionistas poseen únicamente el 10% del capital de la sociedad y 1 si los juicios principales o derivados son posibles para accionistas con una titularidad del capital igual o menor al 10%. El rango de los valores va de 0 a 10 y los valores mayores indican una mayor responsabilidad de los directores (Doing Business, 2008,2010).

### 3. Capacidad de demanda de los accionistas

Se estructura en seis componentes: tipo de documentos disponibles para el demandante durante el juicio, posibilidad de interrogar directamente al demandado y a los testigos durante el juicio, posibilidad de obtener cualquier tipo de documentos del demandado sin identificarlos específicamente, derecho de los accionistas que controlan el 10% o menos de las acciones de capital de la compañía a inspeccionar los documentos de la transacción entre las partes, derecho de los accionistas que controlan el 10% o menos de las acciones de capital de inspeccionar los documentos de la transacción antes de iniciar un

procedimiento judicial, severidad pertinente de la exigencia de prueba para juicios civiles en comparación con un caso penal.

El primer componente asigna una puntuación de 1 para cada uno de los siguientes tipos de documentos disponibles: información que usará el demandado en su defensa, información que prueba directamente los hechos específicos incluidos en la demanda, información pertinente al contenido de la demanda y revelación de la misma. El segundo asigna una puntuación de 0 si el demandante no tiene la capacidad de interrogar directamente al demandado, 1 si la tiene previamente autorizada por un juez, 2 si la tiene sin aprobación previa. El tercero asigna una puntuación de 0 si el demandante no puede obtener cualquier tipo de documentos del demandado sin identificarlos previamente y 1 si puede. El cuarto asigna una puntuación 0 si los accionistas no tienen derecho a requerir que un inspector de gobierno investigue la transacción entre las partes y 1 si pueden. El quinto asigna una puntuación de 0 si los accionistas tiene derecho a inspeccionar los documentos de la transacción antes de iniciar un procedimiento judicial y 1 si lo tienen. El sexto asigna una puntuación de 0 si la exigencia de pertinencia de la prueba para juicios civiles no es menos severa que para un caso penal y 1 si lo es. Una puntuación mayor dentro del rango de 0 y 10 indica un mayor poder de los accionistas para impugnar la transacción (Doing Business, 2008,2010).

#### 4. Fortaleza de protección de inversores

Se estructura en base a las puntuaciones obtenidas en materia de transparencia, grado de responsabilidad de los directores y facilidad para juicios de accionistas. Valores mayores dentro del rango de 0 a 10 indican mayor protección de los inversores (Doing Business, 2008,2010).

#### iv. **Variable 4: Empleo de Trabajadores**

Definición conceptual: Capacidad sustentada por leyes para determinar el ámbito laboral de un país mediante la valoración del grado de rigidez del empleo y el costo del despido de trabajadores (Doing Business, 2008,2010).

Definición operacional: Recopilación de datos mediante la aplicación de una encuesta a funcionarios públicos y abogados sobre suposiciones del trabajador y la empresa para la cual trabaja, así como la consulta de información de fuentes secundarias sobre criterios de la Organización Internacional del Trabajo referentes a contratación, jornada de trabajo, trabajo en fin de semana, horario nocturno, goce de vacaciones pagadas, terminación de empleo y despido de trabajadores (Doing Business, 2008,2010).

Especificaciones de la variable:

a) El trabajador es un varón de 42 años de edad que reside legalmente en la ciudad más poblada del país y tiene una antigüedad de 20 años en la empresa con un puesto que no es de alta gerencia. Tiene un contrato de trabajo, no está afiliado a ningún sindicato y el monto del salario que percibe es el promedio de la economía para una jornada de tiempo completo.

b) La empresa es una sociedad de responsabilidad limitada que reside en la ciudad de mayor atracción para los negocios, es 100% mexicana, se dedica al sector manufacturero y tiene 60 empleados. Además cumple con las prestaciones de ley de sus trabajadores pero sin excederlas y participa en convenios colectivos obligatorios de su ramo incluso con partes no vinculantes (Doing Business, 2008,2010).

Dimensiones de la variable: evaluación de aspectos laborales legales y el costo del empleo de trabajadores.

Siendo los indicadores:

### 1. Dificultad de contratación

Expresado en índice, mide si los contratos por tiempo definido están prohibidos para tareas permanentes, la duración máxima consecutiva de los contratos de duración determinada y la proporción de salario mínimo de un trabajador en su primer año respecto a la proporción del PIB per cápita de una economía para la población en edad de trabajar en términos del porcentaje total de población (Doing Business, 2008,2010).

Este índice asigna en primera instancia un valor de 1 si no es posible concertar contratos de tiempo limitado para tareas permanente y 0 si es posible concertarlos para cualquier labor. De forma similar hace una disminución progresiva de los valores asignados: 1 si la duración máxima consecutiva de contratos de tiempo definido es inferior a tres años; 0.5 si es de tres o más años. Finalmente adopta una tercera modalidad en la cual asigna 1 si la relación entre el salario mínimo y el promedio del valor agregado por trabajador es igual o mayor de 0.75; 0.67 para una relación equivalente o superior a 0.50 pero menor de 0.75; 0.33 si la relación es igual o mayor de 0.25 pero menor de 0.50 y de 0 para una relación menor de 0.25 (Doing Business, 2008,2010).

### 2. Rigidez del horario de trabajo

Expresado en índice identifica cinco suplementos diferentes: si existen restricciones al trabajo nocturno, si existen restricciones al trabajo en días de descanso semanal; si la jornada laboral por semana puede tener 5 ½ días; si ésta puede extenderse a 50 horas o más durante dos meses al año; y si el pago y goce de vacaciones anuales es menor a 21 días laborables.

En lo que respecta a las restricciones, si estas son diferentes a los suplementos (trabajo diurno y descanso en días de trabajo semanal), el valor asignado es 1. Por el contrario, si solo existe una restricción que es suplemento al trabajo nocturno y en días de descanso semanal, el valor que se asigna es de 0, 0.33, 0.66, ó 1 dependiendo del cuartil al que resulta

aplicable el suplemento de su economía; en el entendido de que si no hay restricciones la puntuación es 0.

En el caso de la jornada laboral de 5 ½ días por semana, la extensión a 50 horas o más durante dos meses al año y el disfrute de vacaciones anuales menores a 21 días laborables; se asigna un valor de cero cuando son posibles y de 1 si no son posibles (Doing Business, 2008,2010).

### 3. Dificultad de despido

Expresado en índice analiza si el exceso de personal se rechaza como causa justa de despido; si el patrón requiere notificar a un tercero para despedir a un trabajador por exceso de personal; si el patrón precisa comunicar a un tercero para destituir a un grupo de nueve trabajadores por exceso de personal; si el patrón requiere el permiso de un tercero para despedir a un trabajador por exceso de personal, si la ley requiere al patrón del permiso de una tercera parte para despedir a un grupo de nueve personas por exceso de personal, si la ley hace obligatorio que el patrón asegure la reubicación o formación del trabajador previamente al despido por exceso de personal, si se aplican criterios de prioridad para la recontratación.

Si existe una respuesta afirmativa al rechazo de excedente de personal como causa justa de despido la puntuación es de 10 y ya no se analizan los demás aspectos. Por el contrario si el patrón necesita la autorización de un tercero para despedir a un trabajador la puntuación que se otorga es 2. Para las demás se asigna el valor de 1 si son afirmativas y 0 si son negativas (Doing Business, 2008,2010).

### 4. Rigidez del empleo

Es el promedio que resulta de la elaboración de los tres índices anteriores que individualmente asumen valores entre 0-100 y cuyos valores a medida que son mayores indican una regulación más rígida (Doing Business, 2008,2010).

## 5. Costo de despido

Mide el costo de los requisitos de preaviso, indemnizaciones y sanciones por despido a un trabajador debido a exceso de personal, que se expresa en semanas de salario. Si éste asciende a ocho o menos semanas de salario y el trabajador puede protegerse de desempleo el valor asignado es 0; si por el contrario no puede protegerse se asigna 8. Si el costo es superior a ocho semanas de salario, se asignan tantos puntos como semanas de salario (World bank/Doing Business, 2010).

### v. **Variable 5: Cumplimiento de Contratos**

Definición conceptual: Determinación de la eficiencia del sistema judicial doméstico en la resolución de una disputa comercial (Doing Business, 2008,2010).

Definición operacional: Recolección de información que se obtiene con el seguimiento de disputas de pago ante los tribunales locales, el estudio de códigos de procedimientos civiles y otras regulaciones; así como encuestas realizadas a abogados litigantes y consultas a jueces (Doing Business, 2008,2010).

Especificaciones de la variable:

a) El caso surge porque la vendedora o demandante interpone una demanda contra una compradora o demandada para cobrar el importe pactado en un contrato de compraventa que equivale al 200% del ingreso per cápita del país, surgiendo la controversia cuando la demandada manifiesta que la calidad de los bienes no es adecuada.

La demanda se resuelve en un tribunal de la ciudad más poblada del país con competencia para casos comerciales de tal magnitud. Se embargan los bienes a la compradora antes de que se dicte sentencia por temor a que se declare insolvente en el proceso de la resolución del litigio. Posteriormente, se realizan peritajes a las mercancías.

La sentencia es 100% favor de la vendedora porque las mercancías son de calidad adecuada y la compradora debe pagar el precio convenido. No hay apelación de la sentencia y la vendedora procura la rápida ejecución de la sentencia. Finalmente, la deuda se cobra a través de subasta pública de los bienes muebles de la demandada (Doing Business, 2008,2010).

Dimensiones de la variable: Registro de procedimientos, tiempo y costo necesarios para ejercer el cumplimiento de un contrato.

Con los siguientes indicadores:

#### 1. Procedimientos

Computados en número, se refiere a la interacción entre las partes o cualquiera de ellas con el tribunal a través del juez o funcionario que se traduce en la serie de pasos o etapas referentes a la presentación de la demanda, desarrollo del proceso y ejecución de sentencia (Doing Business, 2008,2010).

#### 2. Tiempo

Registrado en días de calendario desde el momento en que se presenta la demanda ante el juzgado hasta el cobro de la misma. Realiza su cómputo a través de estimaciones separadas que incluyen el proceso y espera entre las distintas fases de la resolución de la disputa: notificación, sentencia y momento de pago (Doing Business, 2008,2010).

#### 3. Costo

Registrado como porcentaje de la demanda bajo la estimación equivalente a 200% del ingreso per cápita, solo examina los oficiales exigidos por ley referentes al tribunal, la ejecución y honorarios de abogados<sup>4</sup> (World bank/Doing Business, 2010).

---

<sup>4</sup> Adaptación a la metodología de Djankov y otros (2003)

## **Variables económico-administrativas**

### **vi. Variable 6: Comercio transfronterizo**

Definición conceptual: Examen de los procedimientos requeridos para importar y/o exportar cargas estandarizadas de bienes desde la elaboración del contrato hasta la entrega final de los bienes (Doing Business, 2008,2010).

Definición operacional: Recopilación de procedimientos para un cargamento estándar de mercaderías realizado por transporte transoceánico a través de empresas transportistas, líneas navieras, agentes aduanales y empleados públicos que registra todos los procedimientos oficiales de exportación; desde el empaquetamiento en fábrica hasta su partida al puerto de salida e importación; desde la llegada del barco al puerto de entrada hasta la entrega en el almacén de la fábrica, el tiempo, los costos y los documentos necesarios para superar los controles fronterizos de las mercancías (Doing Business, 2008,2010).

Especificaciones de la variable: La empresa tiene 60 o más empleados, se ubica en la ciudad más poblada del país, es una sociedad del tipo más común y no opera dentro de una zona especial de procesamiento de exportaciones o industrial con privilegios especiales de comercio exterior, es 100% de propiedad nacional, exporta más del 10% de sus ventas.

Las mercaderías comercializadas son pagadas mediante una carta de crédito, el producto viaja en un contenedor completo para cargamento seco de 20 pies cuyo contenido no es peligroso ni requiere armas o equipos militares para su inspección, refrigeración o entorno especial, estándares fitosanitarios o de seguridad medioambiental especiales distintos a los comúnmente aceptados internacionalmente (Doing Business, 2008,2010).

Dimensiones de la variable: documentos, tiempo, costo necesarios para la realización de una importación o exportación de mercaderías.

Son los indicadores:

### 1. Documentos

Registra todos aquellos informes necesarios para exportar e importar mercancías, bajo la suposición de que el contrato respectivo ha sido concertado y firmado de común acuerdo entre las partes. Incluye documentos bancarios, declaración de aduanas, despacho fronterizo, licencias de importación y otros intercambiados de manera oficial entre las partes interesadas (Doing Business, 2008,2010).

### 2. Tiempo

Registrado en días de calendario, calcula el lapso que transcurre entre el principio y fin de un procedimiento, así como el lapso de espera entre procedimientos, bajo el supuesto de elección del procedimiento legal más rápido por ambas partes (importador y exportador), pudiéndose realizar varios de manera simultánea (Doing Business, 2008,2010).

### 3. Costo

Valor de las tarifas aplicables a un contenedor de 20 pies expresadas en dólares estadounidenses para exportar e importar mercaderías. Incluye costo por documentos, tarifas administrativas para el despacho de aduanas y control técnico, gastos de manipulación en terminal y transporte al interior del país. No incluye aranceles o impuestos comerciales únicamente registra costos oficiales (World bank/Doing Business, 2010).

## **vii. Variable 7: Pago de Impuestos**

Definición conceptual: Estimación promedio de la carga tributaria a nivel federal, estatal y municipal que debe enterar o retener una empresa estándar en determinado ejercicio fiscal por concepto de impuestos y contribuciones (Doing Business, 2008,2010).

Definición operacional: Estudio de caso<sup>5</sup> que analiza el pago de impuestos, recopila información referente a inspecciones fiscales, frecuencia de pagos, etc. (Doing Business, 2008,2010).

Especificaciones de la variable:

a) La empresa es una sociedad de responsabilidad limitada que inició sus actividades el 1 de enero de 2007, fecha en que adquirió todos sus activos y contrató a todos sus empleados. Es 100% nacional con un capital inicial de 102 veces el ingreso per cápita de 2007, tiene cinco socios, se dedica a actividades industriales o comerciales generales sin participar en el comercio exterior, pertenecer a regímenes tributarios especiales o recibir donativos y opera en la ciudad más poblada del país. Además cuenta con 60 empleados de nacionalidad del país, un edificio, dos terrenos, maquinaria, equipo de oficina, equipo de cómputo y transporte. Factura anualmente ingresos equivalentes a 1050 veces el ingreso per cápita, tiene un margen de utilidad antes de impuestos del 20%, obtuvo pérdida en su primer año fiscal, distribuyó el 50% de sus utilidades como dividendos a los socios y enajenó uno de los terrenos en el segundo año, tiene gastos de combustible para equipo de reparto equivalentes al doble del ingreso per cápita y todos los conceptos de sus estados financieros son proporcionales al ingreso per cápita del 2007 (Doing Business, 2008,2010).

b) Los impuestos y contribuciones pagados o retenidos son registrados totalmente en su segundo año de actividad, la frecuencia de pago o retención se determina al multiplicar el número de los diferentes impuestos por las veces que se realizan en un año e incluye las retenciones y pagos regulares o por anticipado (Doing Business, 2008,2010).

---

<sup>5</sup> Realizado conjuntamente con Price Waters Coopers

Dimensiones de la variable: Registro del pago de impuestos, tiempo e impuesto total necesarios para establecer una empresa.

Con los siguientes indicadores:

### 1. Pagos

Medido en número total de impuestos y contribuciones pagados, revisa aspectos como frecuencia y forma de pago, así como partes que intervienen en los mismos. Considera el impuesto sobre la renta, activo, seguridad social y cuotas patronales varias, enajenación, dividendos, ganancias de capital y transacciones financieras, vehículos y recolección de residuos.

El número de pagos se considera de manera anual para declaraciones electrónicas, y como una única vez para los realizados por terceras partes que no declaran las personas usuarias dado que son retenidos. Finalmente, el uso simultáneo de un formulario para el pago de dos o más impuestos se considera como un solo pago (Doing Business, 2008,2010).

### 2. Tiempo

Registrado en horas por año, mide el lapso que se requiere para preparar, presentar y pagar el impuesto sobre la renta, el impuesto al valor agregado y los impuestos laborales sobre nómina y aportaciones de seguridad social. Incluye la recopilación de información, registro en libros, cálculos, pago en línea y demoras por espera si es personal (Doing Business, 2008,2010).

### 3. Tasa de total impuesto

Mide el total de impuestos y contribuciones obligatorias de una empresa en su segundo año de actividad expresada como porción de las ventas menos los costos de las mercaderías vendidas, salarios brutos, gastos administrativos, otros gastos y provisiones deducibles más las ganancias de capital menos los gastos de intereses más los ingresos por intereses y

menos la depreciación de los bienes<sup>6</sup>. Es la suma de todos los diferentes impuestos que se contabiliza después de deducciones y exenciones; incluidas retenciones.

La depreciación aplica distintas tasas: 0% terrenos, 5% edificios, 10% maquinaria, 33% equipo de cómputo, 20% equipo de oficina, 20% equipo de transporte y 10% gastos de la empresa (World bank/Doing Business, 2010).

#### **viii. Variable 8: Cierre de una empresa**

Definición conceptual: Estudio del tiempo, costo y resultados del procedimiento de quiebra de una empresa (Doing Business, 2008,2010).

Definición operacional: Recolección de datos a través de encuestas a abogados especialistas y el estudio de leyes y reglamentos; así como información de carácter público proveniente de los sistemas de quiebra (Doing Business, 2008,2010).

Especificaciones de la variable:

a) La empresa es una sociedad de responsabilidad limitada 100% nacional que opera en la ciudad más poblada, cuyo director posee el 51% de las acciones. Además, tiene 201 empleados, 50 proveedores y un director general profesional. Hace 5 años obtuvo un préstamo y compró bienes inmuebles de los cuales aún es propietaria y cuyo valor equivale a 100 veces el ingreso per cápita o \$ 200,000 dólares americanos; sin embargo tiene una hipoteca cuyo monto es igual al valor de los bienes inmuebles de su propiedad.

Actualmente la empresa tiene problemas de liquidez, no hay recursos para pagar el interés bancario ni el monto original de la inversión en el plazo establecido; por consiguiente incurre en moratoria.

---

<sup>6</sup> Metodología coherente con el cálculo de Price Water Coopers que mide los impuestos asociados a las empresas que afectan los estados financieros con la diferencia de que dicha consultora basa sus cálculos en las empresas más grandes del país y Doing Business se centra en sociedades estándar de tamaño medio en base Djankov y otros (2009).

El banco mantiene una garantía o provisión contra los bienes inmuebles estipulada en el contrato del préstamo. Pero la empresa tiene varios acreedores para negociar extrajudicialmente y solamente puede iniciar un procedimiento para su rehabilitación, reorganización y continuidad; o entrar en liquidación; o vender total o parcialmente los bienes inmuebles que posee mediante ejecución judicial o extrajudicial (Doing Business, 2008,2010).

Dimensiones de la variable: Registro del tiempo, costo y tasa de recuperación necesarios para suspender la actividad de una empresa.

Con los indicadores:

### 1. Tiempo

Computado en años de calendario, reúne información referente a la secuencia de los procedimientos de quiebra. Incluye las demoras o tácticas legales dilatorias y la interposición de apelaciones o emplazamientos de las partes (Doing Business, 2008,2010).

### 2. Costo

Registrado como porcentaje del valor de los bienes, se calcula en base a la información que se obtiene de encuestas a abogados especialistas en quiebras. Incluye los costos de tribunales, honorarios de expertos, asesores, abogados y contadores (Doing Business, 2008,2010).

### 3. Tasa de recuperación

Es el valor presente de los fondos restantes sobre la base de las tasas de préstamo de finales de 2007. Está registrada en centavos de dólar recuperados por los acreedores a través de procedimientos de quiebra, considera el funcionamiento, costos y la pérdida del valor de la empresa por tiempo perdido en el cierre.

Este indicador estima que no se pierde ningún valor de los 100 centavos de dólar originales si la empresa se mantiene operando; de lo contrario se reduce a 70 centavos de dólar. Es decir se deducen los costos oficiales del procedimiento de insolvencia en un centavo por cada punto porcentual. También considera que el valor perdido debido al tiempo que el dinero permanece inmóvil en los procedimientos de insolvencia se debe a la depreciación del mobiliario de sus propiedades de 20% cuyo monto es una cuarta parte del total de los activos. Automáticamente la tasa de las economías en donde no se practican estas medidas es cero (World bank/Doing Business, 2010).

## **Variables burocrático-gubernamentales**

### **ix. Variable 9: Permisos de Construcción**

Definición conceptual: Registro de procedimientos, tiempo y costos para la construcción de un almacén estándar, obtención de todas las autorizaciones, licencias, permisos, certificados y conexiones de servicios públicos realizados por una empresa (Doing Business, 2008,2010).

Definición operacional: Recopilación de información de expertos y empresas de construcción, proveedores y funcionarios de servicios públicos en torno a autorizaciones e inspecciones que emanan de regulaciones sobre construcción (Doing Business, 2008,2010).

Especificaciones de la variable:

a) La empresa es una sociedad de responsabilidad limitada que opera en la ciudad más poblada del país, cuya titularidad es 100% nacional y privada con cinco propietarios; que ha cumplido con el pago de todos sus impuestos, seguros y licencias necesarios para realizar su actividad. Contrata un mínimo de 60 empleados de construcción, bajo el mando de un arquitecto certificado y es propietaria del terreno sobre el que va a edificar.

b) El almacén es una obra nueva que será utilizada para almacenaje en general, sin tener condiciones específicas para mercancía delicada. Tiene dos plantas con una extensión de 1300.6 mts<sup>2</sup>, cada una con 3 metros de altura.

El terreno tiene una extensión es de 929 mts<sup>2</sup>, acceso por carretera y se ubica en la periferia de la ciudad más poblada del país sin pertenecer a una zona económica o industrial especial. Está legalmente inscrito en el catastro público y tiene planos arquitectónicos o técnicos elaborados por un arquitecto certificado. Utilizará en condiciones normales un periodo de 30 semanas para su construcción y equipación técnica u operativa.

c) La instalación eléctrica cuenta con un solo medidor eléctrico, es de media tensión suministrada por plataforma aérea, trifásica de cuatro hilos en estrella, 140 kva, enganche simple y una distancia de 10 mts a la red eléctrica principal.

La instalación de agua y alcantarillado tiene 10 mts de distancia a la toma principal de agua, un nivel constante de desagüe y consumo medio de 662 litros.

La instalación telefónica también tiene 10 mts de distancia a la red principal y cuenta con una línea fija (Doing Business, 2008,2010).

Dimensiones de la variable: procedimientos, tiempo y costo necesarios para obtener un permiso de construcción.

Con los indicadores:

#### 1. Procedimientos

Registra las interacciones de los empleados o gerentes de una empresa con terceras partes, incluidos los organismos del gobierno, notarios, catastro y otros. Estos incluyen aquellos que emprenda la sociedad para obtener servicio de electricidad, teléfono, agua y alcantarillado (Doing Business, 2008,2010).

## 2. Tiempo

Registrado en días de calendario, mide el promedio para completar en la práctica un procedimiento, bajo el entendido de que se intenta evitar demoras eligiendo siempre el procedimiento más rápido y que la duración mínima requerida es 1 día (Doing Business, 2008,2010).

## 3. Costo

Calculado en porcentaje del ingreso per cápita del país, únicamente considera las tarifas publicadas en tabuladores oficiales para la obtención previa, simultánea y posterior de licencias de construcción o edificación del terreno o el almacén, conexión de servicios públicos, registro de propiedad del terreno y otros relacionados (World bank/Doing Business, 2010) (Doing Business, 2008,2010).

### x. **Variable 10: Registro de Propiedades**

Definición conceptual: Conjunto de formalidades necesarias para la compra de un terreno o edificio con el fin de expandir un negocio, garantizar nuevos préstamos o ejercer su venta futura (Doing Business, 2008,2010).

Definición operacional: Recopilación de datos sobre procedimientos, tiempo y costos a través de encuesta a abogados expertos en propiedades, notarios y personal de registros públicos de la propiedad, entendiéndose que la transacción está completa cuando es oponible ante terceros, puede venderse o servir de garantía (Doing Business, 2008,2010).

Especificaciones de la variable:

a) La empresa es una sociedad de responsabilidad limitada 100% de origen nacional que realiza actividades comerciales generales en la periferia de la ciudad más poblada del país y cuenta con 50 empleados.

b) La propiedad pertenece a la vendedora desde hace 10 años, su valor y precio de venta equivale a 50 veces el ingreso anual per cápita del país y está libre de gravámenes hipotecarios. Además, está compuesta por un terreno y un edificio cuyas dimensiones son 557.4 y 929 mts<sup>2</sup> respectivamente, ambos se ubican en una zona comercial de la periferia urbana y están debidamente registrados en el catastro.

Ambos se encuentran desocupados, en buenas condiciones y no requieren construcciones adicionales una vez transmitida su posesión, ni permisos especiales dado que no tienen reservas naturales o mantos freáticos de ninguna clase (Doing Business, 2008,2010).

Dimensiones de la variable: procedimientos, tiempo y costo necesarios para registrar una propiedad.

Son los indicadores:

### 1. Procedimientos

Registro en número de las interacciones del comprador o vendedor, cualquiera de sus agentes o la propiedad con partes externas como organismos de gobierno, inspectores, notarios y abogados. Incluye todos aquellos que legalmente son requeridos para registrar una propiedad de la manera más expedita posible (Doing Business, 2008,2010).

### 2. Tiempo

Computado en días naturales de calendario y circunstancias normales, es la duración promedio necesaria para completar un procedimiento tomando como mínimo el equivalente a un día y sin considerar el lapso de obtención de información o la posibilidad de realización simultánea (Doing Business, 2008,2010).

### 3. Costo

Registrado en porcentaje del valor de la propiedad es el equivalente a 50 veces el ingreso per cápita. Incluye todas las tarifas, impuestos, cuotas y derechos oficiales que exige la ley al

comprador y vendedor para el registro de bienes inmuebles en organismos públicos, el pago de notarios o abogados, etc. (World bank/Doing Business, 2010).

### **5.4.2 Variable dependiente**

#### **Variable 1: Facilitación del comercio**

Definición conceptual:

Según la OCDE<sup>8</sup> es la simplificación y armonización de los procedimientos que rigen el comercio internacional, considerándolos como acciones, prácticas y formalidades necesarias para recopilar, presentar, comunicar y procesar los datos que exige la circulación de mercancías en el comercio internacional (CEPAL, 2005).

La anterior definición de facilitación del comercio se adopta para la presente investigación puesto que se vincula al planteamiento del problema de investigación y porque a través del índice propuesto como metodología se evalúan acciones, prácticas o formalidades de diversa índole para identificar el grado de facilitación de una economía. En cualquier caso cada variable independiente y a su vez los 41 indicadores contemplados que conforman éstas se asemejan a los múltiples procedimientos que se contemplan para la circulación de mercancías de comercio internacional. (Ver cuadro 5)

---

<sup>8</sup> Definición proporcionada por el primer organismo, pero publicada por el segundo

## **5.5 Instrumentos**

En este apartado se hace mención de los elementos o herramientas a utilizar para realizar la medición de las variables y la relación entre ellas.

### **5.5.1 Herramientas Estadísticas**

a) Índice de corte transversal.

Tomando en consideración los antecedentes existentes de autores y organismos internacionales así como a una propuesta de medición anteriormente expuesta, este se realiza de manera independiente para siete diferentes años que abarcan un periodo de 2004 a 2010, se construye en tres niveles o categorías que sirven para detectar el valor de cada indicador, variable y el nivel de facilitación comercial.

b) Análisis de correlación a través del software SPSS v.15.0, 2006.

Utilizado para realizar determinar el grado de correlación entre las variables independientes y dependiente.

## **5.6 Universo de Estudio**

A partir de la importancia económica que tienen ciertas agrupaciones de países como la Unión Europea, el Área de Libre Comercio de las Américas, el Mercado Común del Sur, la Comunidad Andina de Naciones, El Mercado Común Centroamericano, la Comunidad del Caribe y el Foro de Cooperación Asia-Pacífico para México, se establece el universo de estudio de la presente investigación. Este comprende bajo un criterio de mayor significancia a los principales socios comerciales de México en base a un diagnóstico del comercio exterior nacional anteriormente plasmado (ver apartados de diagnóstico del comercio exterior de México y propuesta de medición) en sus distintas modalidades: tratados de libre comercio, acuerdos para la cooperación económica, acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones y acuerdos para evitar la doble tributación; así como las regiones

económicas a las cuales pertenecen países con los que México tiene mayor relación de intercambio comercial debido que forman parte de su zona geográfica de influencia o responden a las estrategias gubernamentales de crecimiento económico.

Conforme a lo descrito en el párrafo anterior y a la distinción realizada previamente (ver página 123 en este capítulo), el listado de países considerados incluye: Antigua y Barbuda, Argentina, Austria, Bahamas, Bélgica, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Chipre, República Checa, Dinamarca, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Hungría, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Holanda, Nicaragua, Noruega, Panamá, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Eslovaquia, España, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suecia, Suiza, Trinidad y Tobago, Reino Unido, Estados Unidos, Uruguay, Venezuela y por supuesto México.

Dado que el universo de estudio está en función de la importancia del intercambio comercial de México con otros países ya detectados en un diagnóstico previo, automáticamente se han descartado países de África y Oceanía; y de los continentes restantes solo se han considerado aquellos cuya significancia o potencialidad permite que sean considerados en cualquiera de las clasificaciones anteriormente descritas del índice.

## CAPÍTULO VI

# ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA FACILITACIÓN DEL COMERCIO DE MÉXICO

En este capítulo se presentan los resultados de la investigación, así como el análisis que deriva de los mismos. Se abordan y evalúan ampliamente el Índice de Facilitación del Comercio Exterior y los índices correspondientes a cada una de las variables independientes. Se incluyen gráficos y tabulados para su mejor comprensión.

Con la finalidad de obtener una perspectiva precisa de la importancia de la facilitación del comercio exterior de México, como una herramienta útil para alcanzar mejores prácticas administrativas en ámbitos jurídicos y gubernamentales en el país, así como la relevancia en torno a sus principales socios comerciales; los resultados de la investigación se ordenan en cuatro categorías: México a nivel doméstico, México en sus diferentes tratados de libre comercio, México en sus diferentes acuerdos comerciales y México en relación a sus diferentes regiones o zonas económicas de interés.

Este ordenamiento de los resultados, nos permite identificar las mejores prácticas en materia de facilitación del comercio exterior por tratado, por acuerdo y por región o zona económica; así como determinar la utilidad y conveniencia del intercambio comercial que se suscita dentro de cada uno de dichos agrupamientos, lo cual a su vez nos permite establecer juicios de valor de la interacción comercial que México guarda respecto a cada uno, ya sea para renegociar las áreas que no aportan beneficios o dificultan el intercambio o para convertirse en un antecedente de posibles negociaciones o cooperación futuras. Todo esto sin olvidar que el objeto de estudio de esta tesis se centra en México y que los hallazgos pueden ser de interés para terceros, especialmente en el ámbito gubernamental municipal, estatal y federal.

## 6.1 Resultados del Índice de Facilitación del Comercio Exterior de México

La revisión de los resultados a través del índice tiene en una primera etapa de análisis la obtención de un índice de facilitación del comercio exterior de México que a continuación se muestra y comenta en referencia al siguiente cuadro.

Cuadro 8 Índice de Facilitación del Comercio Exterior de México 2004-2010															
Economía	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010	
México	45	0.7519	43	0.6296	34	0.5273	9	0.6809	42	0.4893	46	0.4793	40	0.4715	
Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010															

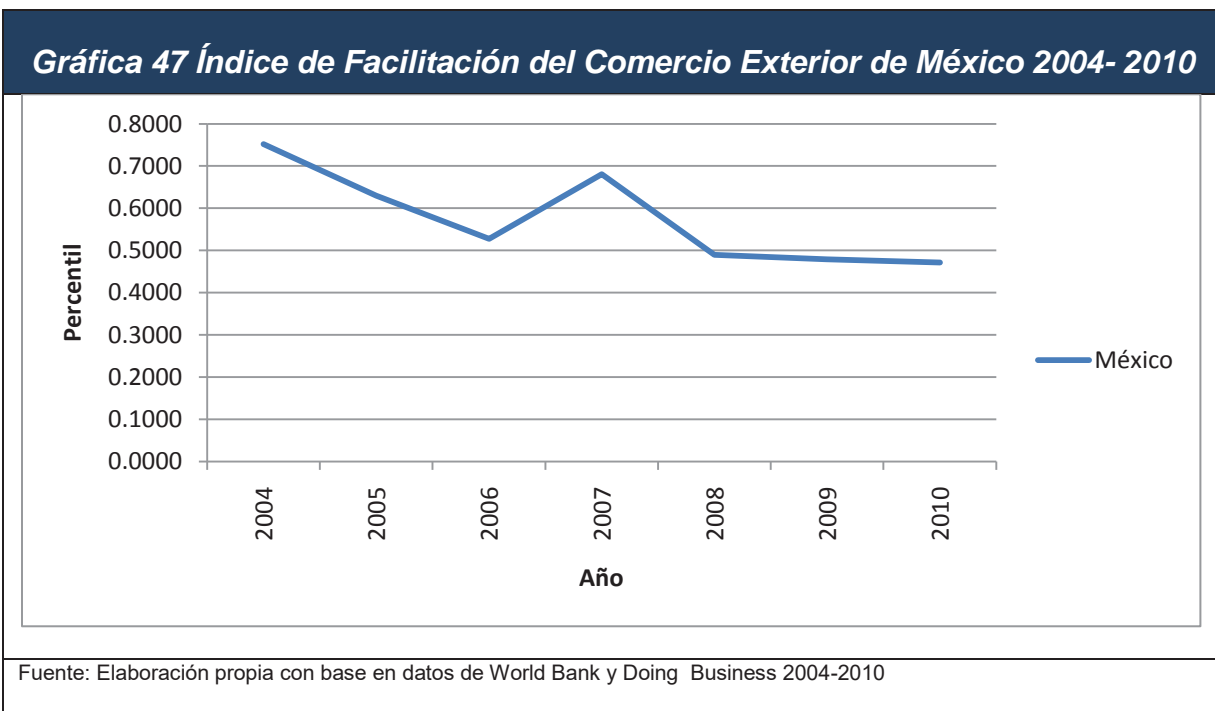
Se observa que la facilitación del comercio exterior de México ha tenido un desempeño fluctuante para los años 2004-2010 según lo reflejan los resultados de su índice, lo cual se vincula a la cambiante situación económica y a la falta de continuidad en la aplicación de políticas gubernamentales (Soloaga et al, 2006) para afianzar su comprensión y ejercicio. Su mejor desempeño se encuentra en 2007; mientras que incurre en su nivel más bajo en 2009 (ver cuadro 8).

El periodo 2004-2010 considerado por ésta investigación, coincide con un cambio de poder entre dos sexenios de gobierno de un mismo partido, la eliminación de los tratados comerciales con Venezuela y Bolivia, la crisis hipotecaria surgida en Estados Unidos y su repercusión mundial (Rubiato, 2007), entre otros. Se observan rankings arriba de la media, lo cual representa índices muy bajos excepto para el año 2007 en que ocupa el noveno lugar y trasciende como tope máximo, vinculándose a un momento de bonanza económica previo a la crisis financiera y al segundo año de gobierno del actual presidente; sin embargo, este índice es menor a uno del sexenio anterior, específicamente en 2004.

También se observa que entre un sexenio y otro, el índice de facilitación del comercio exterior en México ha disminuido considerablemente; sin embargo si se observa únicamente la gestión del último presidente aún en 2010 no se logró igualar el nivel alcanzado en 2007 cuando fue noveno.

La tendencia a la baja se presenta en dos momentos, 2004 y 2008 respectivamente. El primero de ellos, 2004, es el año en que la anterior gestión presidencial tiene el mayor nivel de endeudamiento externo, el menor porcentaje de inflación de su gestión y el producto interno bruto base 2003 menor (Aguirre, 2010).

El 2008 por su parte, representa el inicio de la crisis financiera originada en Estados Unidos que ocasionó la quiebra de los bancos y cuyos efectos en México redujeron los avances de la facilitación del comercio exterior alcanzados un año antes.



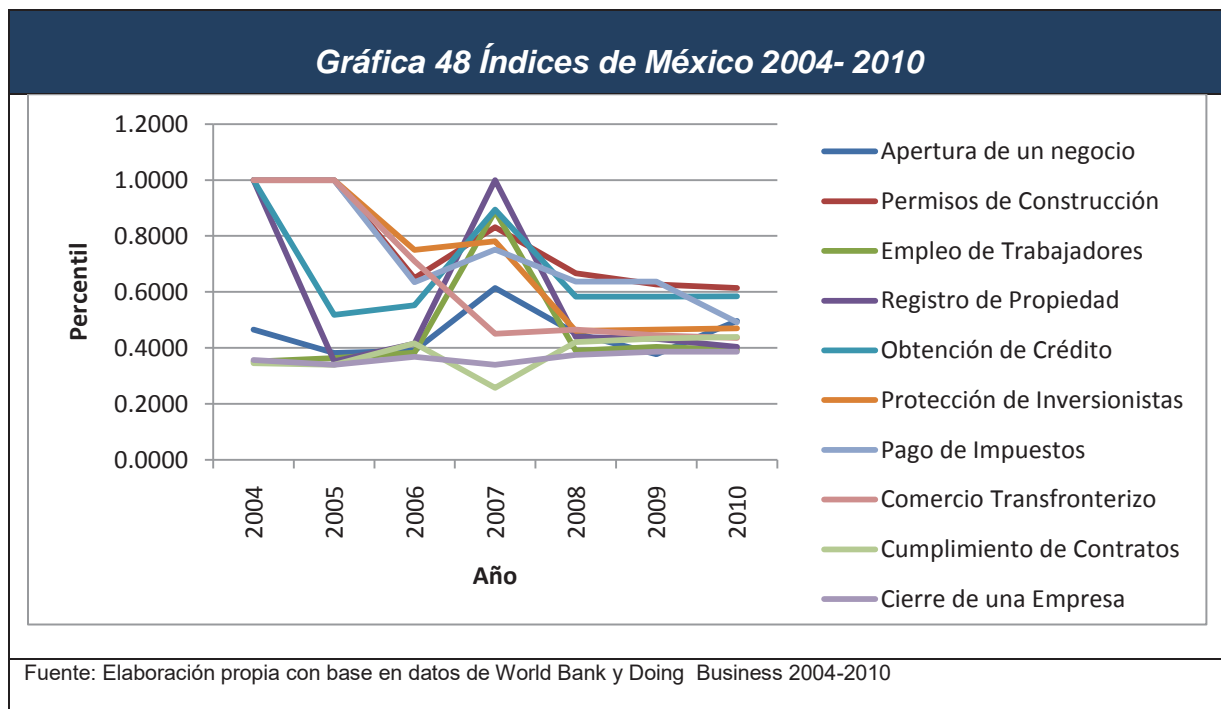
Al igual que la economía nacional, el nivel de facilitación es muy irregular y no logra mantener una tendencia creciente o decreciente clara de forma constante, lo cual traducido en aspectos de los indicadores considerados es reflejo de decisiones y políticas endebles del gobierno así como planes y programas poco eficaces incapaces de reducir el número de procedimientos, tiempo, costos, documentos, necesarios para realizar actividades ligadas al comercio exterior (Peng, 2009).

### 6.1.1 Resultados de los índices de cada variable independiente para México

A continuación se muestran los resultados de los índices por variable independiente referentes a México. Mismos que se grafican para la mejor comprensión del lector (ver cuadro 9 y gráfica 48).

Cuadro 9 Índices de México 2004-2010														
Índice	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010	Rank
Apertura de un Negocio	0.4654	38	0.3823	39	0.3908	43	0.6145	21	0.4525	38	0.3778	46	0.4963	36
Permisos de Construcción	1.0000	1	1.0000	1	0.6497	19	0.8310	7	0.6673	14	0.6263	16	0.6143	18
Empleo de Trabajadores	0.3514	43	0.3640	41	0.3830	43	0.8880	5	0.3898	43	0.4040	42	0.3934	44
Registro de Propiedad	1.0000	1	0.3520	39	0.4157	37	1.0000	1	0.4390	37	0.4330	38	0.4037	38
Obtención de Crédito	1.0000	1	0.5183	36	0.5530	31	0.8948	7	0.5835	28	0.5838	28	0.5840	28
Protección de Inversionistas	1.0000	1	1.0000	1	0.7505	12	0.7808	10	0.4610	39	0.4653	39	0.4698	39
Pago de Impuestos	1.0000	1	1.0000	1	0.6348	49	0.7517	29	0.6377	48	0.6377	50	0.4915	34
Comercio Transfronterizo	1.0000	1	1.0000	1	0.7107	29	0.4510	37	0.4655	34	0.4448	36	0.4360	38
Cumplimiento de Contratos	0.3453	39	0.3397	38	0.4160	35	0.2577	51	0.4213	35	0.4333	34	0.4390	34
Cierre de una Empresa	0.3570	48	0.3400	47	0.3690	52	0.3400	56	0.3750	52	0.3867	52	0.3867	52

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010



Se observa que México en materia de apertura de un negocio ocupó su mejor ranking por su desempeño en el año 2007, mientras que su resultado más pobre se presentó en 2009. Los resultados en este rubro lo denotan como prioridad nacional si se quiere incentivar la creación de empresas (Manrique, 2008).

En lo referente a permisos de construcción, México obtuvo porcentajes muy altos para su índice mostrando regularidad en el ranking. Sin embargo ocupó su mejor y peor posición en 2007 y 2006 respectivamente. Dichos resultados son un indicio de la buena gestión a nivel nacional en dicho rubro.

En lo que respecta a permisos de construcción México presenta un panorama moderado en su desempeño para los distintos años, pero también admite mejoras en su gestión. Cabe resaltar que en el 2007 no se obtiene ningún valor para el índice lo que muestra una ruptura en la continuidad de las políticas y programas (Izam, 2001) encaminados a dicho rubro.

Respecto del empleo de trabajadores, México presenta a excepción del 2007 un desempeño muy bajo en sus índices y se encuentra lejos de los primeros lugares del ranking de países para dicho rubro. Lo cual denota no solo la falta de oportunidades laborales y la dificultad que se tiene para mantener un trabajo estable, sino que representa una prioridad nacional.

A cerca del registro de propiedad, México obtuvo su mejor desempeño en 2007; mientras que su disposición más débil fue en 2005. Los índices obtenidos el resto de los años están dentro del promedio de dicha práctica en referencia a sus principales socios comerciales, lo cual denota que este rubro mantiene un nivel plausible.

En el caso de la obtención de crédito, México también ocupa lugares de desempeño medio con rankings que no varían mucho a excepción del obtenido en 2007 dado que previo a la crisis hipotecaria del siguiente año el endeudamiento de las personas era una prioridad para

la banca y por lo tanto es notorio el cambio el aumento en la posición dadas las facilidades que prevalecieron (Helble et al, 2007).

Se observa que México presenta un declive en materia de protección de inversionistas desde el 2008. Este aspecto tan criticable se vincula al clima de inseguridad y a la deficiencia jurídica existente y el cumplimiento de la ley (Martínez, 2007) siendo más notoria en el desempeño del índice desde 2008.

El pago de impuestos en México según lo demuestra el índice tiene valores tan altos que se vinculan a la poca capacidad de captación y altas tasas impositivas existentes (Chatuverdi, 2007), cada vez el ranking dista más de acercarse a los primeros lugares y por ende representa una de las prioridades a nivel nacional en materia de facilitación.

El comercio transfronterizo según el índice para México tiene valores medios con pequeñas variaciones en el periodo, sin embargo ha disminuido en comparación con su ranking de 2006. La vinculación con los tiempos, costos y documentos necesarios para importar y exportar muestra que se requiere mayor atención si se pretende reducir la distancia con los socios comerciales que tienen mejor posición en el ranking.

El cumplimiento de contratos por su parte, presenta en 2007 su peor desempeño en el ranking y aunque la tendencia a sido en decremento, la falta del fortalecimiento de la ley y cumplimiento de la misma son aspectos vinculados a su entorpecimiento en distintos años.

Finalmente el índice de cierre de una empresa también presenta valores que reflejan las deficiencias para recuperar la inversión en base al porcentaje del capital invertido una vez concluidas las actividades de una empresa (Wilson et al, 2007). Este aspecto no incentiva la facilitación puesto que no permite realizar nuevos negocios y por ende no fomenta el surgimiento de emprendedores en el país. Este es uno de los índices más deficientes y que requieren mayor atención en México.

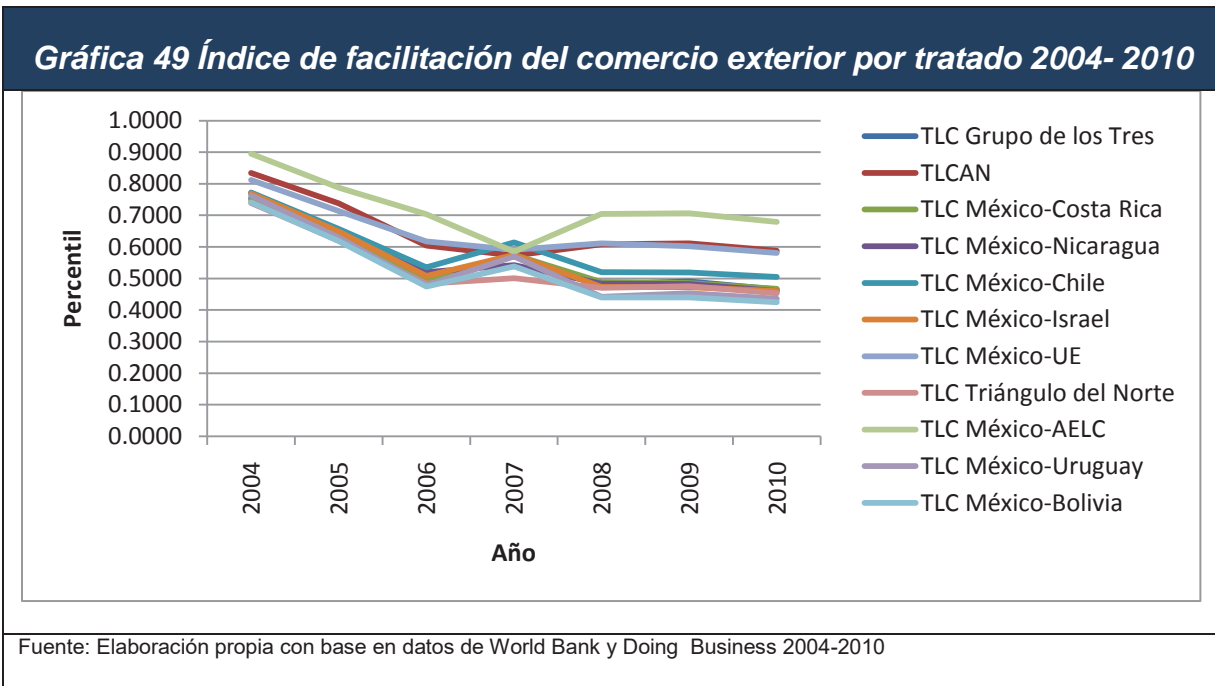
## 6.2 Análisis y Resultados por tratado comercial

La revisión de los principales socios comerciales de México a través del índice tiene en una segunda etapa de análisis de resultados, la obtención de un índice de facilitación del comercio exterior por tratados que a continuación se muestra y comenta en referencia al siguiente cuadro.

Cuadro 10 Índice de facilitación del comercio exterior 2004-2010														
Tratado Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
TLC Grupo de los Tres	8	0.7541	5	0.6519	6	0.4995	6	0.5738	7	0.4817	5	0.4906	6	0.4651
TLCAN	2	0.8346	2	0.7382	7	0.6040	7	0.5726	3	0.6087	2	0.6116	2	0.5875
TLC México-Costa Rica	9	0.7480	8	0.6373	5	0.4982	5	0.5746	5	0.4891	6	0.4859	5	0.4678
TLC México-Nicaragua	5	0.7698	6	0.6505	9	0.5197	9	0.5421	6	0.4833	7	0.4829	7	0.4601
TLC México-Chile	4	0.7723	4	0.6567	1	0.5350	1	0.6139	4	0.5199	4	0.5191	4	0.5046
TLC México-Israel	6	0.7691	7	0.6491	4	0.5081	4	0.5750	8	0.4735	9	0.4720	8	0.4599
TLC México-UE	3	0.8119	3	0.7139	2	0.6177	2	0.5910	2	0.6109	3	0.6025	3	0.5813
TLC Triángulo del Norte	11	0.7390	10	0.6206	11	0.4839	11	0.5006	9	0.4708	8	0.4755	9	0.4536
TLC México-AELC	1	0.8955	1	0.7877	3	0.7037	3	0.5848	1	0.7048	1	0.7071	1	0.6794
TLC México-Uruguay	7	0.7633	9	0.6295	8	0.4782	8	0.5693	10	0.4425	10	0.4530	10	0.4358
TLC México-Bolivia	10	0.7409	11	0.6180	10	0.4746	10	0.5383	11	0.4400	11	0.4395	11	0.4245

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

El índice refleja (ver cuadro 10), que pese a la derrama económica que normalmente se genera con la interacción comercial de un tratado de libre comercio, las discrepancias en el nivel de entendimiento de sus países miembros pueden llegar a causar que su nivel de facilitación no sea el óptimo, puesto que conlleva costos más altos que otros tratados. Tal es el caso del TLCAN, donde a pesar de que Estados Unidos es el principal socio comercial de México a nivel mundial con un intercambio recíproco de bienes y servicios superior al de cualquier otro país, no ha logrado ser el de mayor nivel facilitador. Por su parte el tratado con la Unión Europea también ha sido rebasado en este rubro por la Asociación Europea de Libre Comercio excepto en los años 2006 y 2007, lo cual resulta sorprendente para un tratado cuyas cifras de intercambio comercial recíproco no son como las de los dos anteriores pero cuyo ámbito empresarial, legal y gubernamental es más propicio para realizar negocios por tener menos impedimentos. A partir del cuadro 8 se muestra al lector el comportamiento del índice en el periodo de tiempo 2004-2010 y se plasma en la siguiente gráfica.



Puede observarse que los tratados que facilitan menos el comercio exterior son el Triángulo del Norte, Uruguay y Bolivia (ver gráfica 49). Esta información representa una valiosa herramienta que debe tomarse en consideración previa al establecimiento de otros tratados.

### 6.2.1 Resultados por variable independiente según tratado comercial

Una evaluación más exhaustiva de los resultados conlleva la distinción de cada una de las variables que ejercen una influencia sobre la facilitación comercial orientada al exterior y su valor expresado en índice. Por consiguiente es necesario mostrar el desempeño de cada una de estas variables en los diferentes tratados.

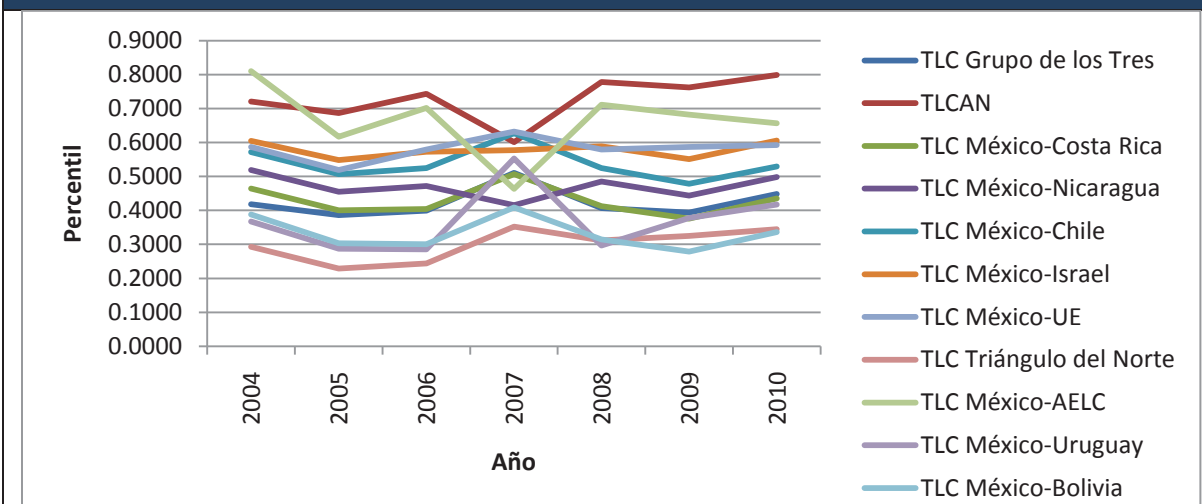
A continuación se muestran los cuadros y respectivas gráficas con los resultados de los índices de cada una de las 10 variables independientes como son apertura de un negocio, permisos de construcción, empleo de trabajadores, registro de propiedad, obtención de crédito, protección de inversionistas, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa, referentes a los tratados comerciales de 2004 a 2010. Siguiendo el orden descrito estos son comentados a partir del siguiente cuadro.

**Cuadro 11 Índice de apertura de un negocio 2004-2010**

Tratado Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
TLC Grupo de los Tres	8	0.4185	8	0.3858	8	0.3996	6	0.5106	8	0.4069	7	0.3938	7	0.4478
TLCAN	2	0.7208	1	0.6868	1	0.7431	3	0.6013	1	0.7783	1	0.7621	1	0.7986
TLC México-Costa Rica	7	0.4639	7	0.4004	7	0.4039	7	0.5070	7	0.4129	9	0.3755	8	0.4348
TLC México-Nicaragua	6	0.5194	6	0.4549	6	0.4718	9	0.4150	6	0.4853	6	0.4435	6	0.4983
TLC México-Chile	5	0.5720	5	0.5071	5	0.5244	2	0.6276	5	0.5246	5	0.4785	5	0.5290
TLC México-Israel	3	0.6042	3	0.5481	4	0.5728	4	0.5774	3	0.5883	4	0.5509	3	0.6058
TLC México-UE	4	0.5872	4	0.5188	3	0.5790	1	0.6324	4	0.5788	3	0.5868	4	0.5927
TLC Triángulo del Norte	11	0.2927	11	0.2289	11	0.2438	11	0.3523	10	0.3119	10	0.3251	10	0.3448
TLC México-AELC	1	0.8101	2	0.6171	2	0.7021	8	0.4638	2	0.7110	2	0.6818	2	0.6569
TLC México-Uruguay	10	0.3671	10	0.2869	10	0.2855	5	0.5531	11	0.2965	8	0.3776	9	0.4171
TLC México-Bolivia	9	0.3879	9	0.3028	9	0.3008	10	0.4084	9	0.3143	11	0.2791	11	0.3363

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

Puede observarse que la apertura de un negocio se encuentra mayormente favorecida en el TLCAN excepto para los años 2004 y 2007 en los tratados con la Asociación Europea de Libre Comercio y la Unión Europea logran escalar a un óptimo desempeño (ver cuadro 11).

**Gráfica 50 Índice de apertura de un negocio por tratado 2004- 2010**

Fuente: Elaboración propia con base en datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

Un mejor desempeño en el ranking significa una mayor disposición para realizar la apertura de un negocio en estos tratados. Pero en el caso de Uruguay, Bolivia y el Triángulo del Norte representa un aspecto prioritario de atención si se pretende revertir la deficiencia detectada por el índice (ver gráfica 50).

**Cuadro 12 Índice de permisos de construcción 2004-2010**

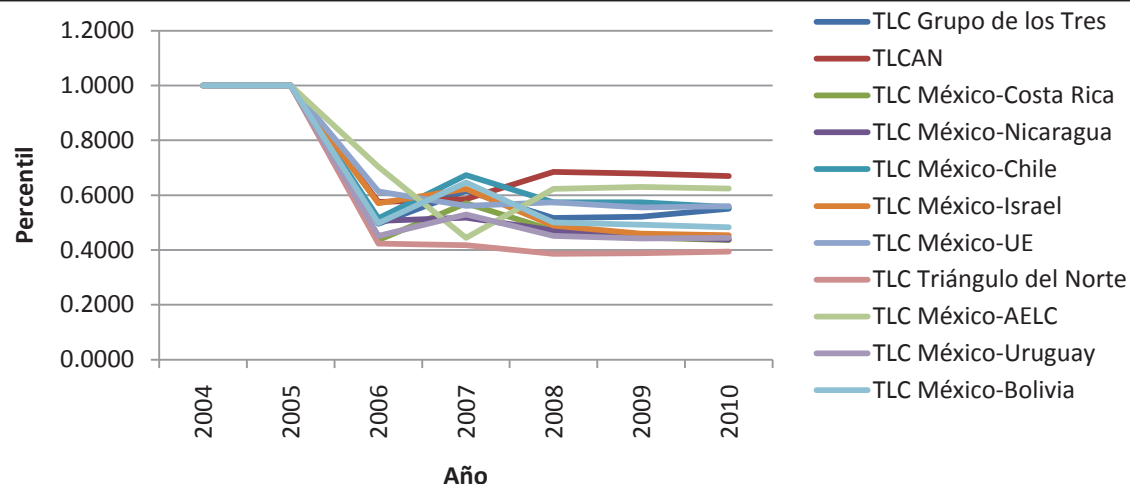
Tratado Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
TLC Grupo de los Tres	1	1.0000	1	1.0000	8	0.4958	4	0.6164	5	0.5172	5	0.5209	5	0.5500
TLCAN	1	1.0000	1	1.0000	3	0.5756	5	0.5852	1	0.6849	1	0.6789	1	0.6691
TLC México-Costa Rica	1	1.0000	1	1.0000	10	0.4362	6	0.5707	8	0.4713	9	0.4450	10	0.4360
TLC México-Nicaragua	1	1.0000	1	1.0000	6	0.5063	9	0.5180	9	0.4713	8	0.4480	9	0.4390
TLC México-Chile	1	1.0000	1	1.0000	5	0.5152	1	0.6730	3	0.5737	3	0.5737	4	0.5558
TLC México-Israel	1	1.0000	1	1.0000	4	0.5707	3	0.6233	7	0.4888	7	0.4597	7	0.4538
TLC México-UE	1	1.0000	1	1.0000	2	0.6131	7	0.5606	4	0.5735	4	0.5550	3	0.5601
TLC Triángulo del Norte	1	1.0000	1	1.0000	11	0.4231	11	0.4172	11	0.3864	11	0.3879	11	0.3938
TLC México-AELC	1	1.0000	1	1.0000	1	0.7040	10	0.4449	2	0.6224	2	0.6301	2	0.6243
TLC México-Uruguay	1	1.0000	1	1.0000	9	0.4508	8	0.5298	10	0.4510	10	0.4422	8	0.4448
TLC México-Bolivia	1	1.0000	1	1.0000	7	0.4975	2	0.6468	6	0.5005	6	0.4918	6	0.4828

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

Los permisos de construcción por su parte detectan un mejor desempeño para el TLCAN y la Asociación Europea de Libre Comercio. Sin embargo, el tratado con Chile alcanza el índice más alto en 2007 y se destaca porque mantiene una posición por encima del tratado con la Unión Europea excepto en 2010 (ver cuadro 12).

El Triángulo del Norte tiene de manera constante el índice más bajo de todos los tratados, antecedido de una variación entre Uruguay, Costa Rica y Nicaragua en distintos años como subsecuentes índices más débiles en materia de la obtención de permisos de construcción. Esto indica que dichos tratados tienen mayores impedimentos en este rubro (ver gráfica 51).

**Gráfica 51 Índice de permisos de construcción por tratado 2004- 2010**

Fuente: Elaboración propia con base en datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

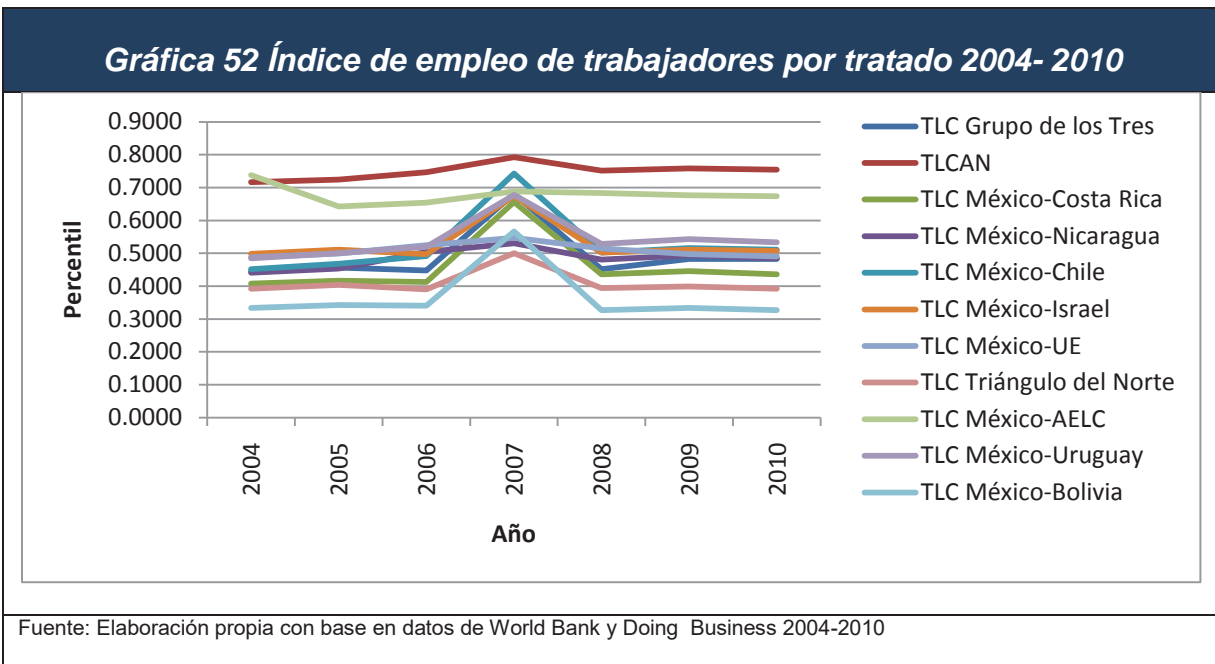
Respecto al empleo de trabajadores el TLCAN es el tratado que absorbe la mayor cantidad de mano de obra para procesos productivos; seguido de la Asociación Europea de Libre Comercio y Uruguay que se mantiene por encima de la Unión Europea (ver cuadro 13).

**Cuadro 13 Índice de empleo de trabajadores 2004-2010**

Tratado Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
TLC Grupo de los Tres	7	0.4449	7	0.4563	8	0.4473	4	0.6811	8	0.4519	8	0.4824	8	0.4823
TLCAN	2	0.7161	1	0.7239	1	0.7465	1	0.7921	1	0.7511	1	0.7581	1	0.7546
TLC México-Costa Rica	9	0.4076	9	0.4168	9	0.4128	7	0.6565	9	0.4355	9	0.4461	9	0.4355
TLC México-Nicaragua	8	0.4407	8	0.4531	5	0.5040	10	0.5302	7	0.4811	7	0.4934	7	0.4847
TLC México-Chile	6	0.4513	6	0.4683	7	0.4917	2	0.7424	6	0.5021	4	0.5162	4	0.5109
TLC México-Israel	3	0.4987	3	0.5113	6	0.4971	6	0.6741	5	0.5022	5	0.5110	5	0.5075
TLC México-UE	4	0.4880	5	0.4997	3	0.5244	9	0.5471	4	0.5145	6	0.4971	6	0.4909
TLC Triángulo del Norte	10	0.3918	10	0.4040	10	0.3900	11	0.5003	10	0.3943	10	0.3987	10	0.3925
TLC México-AELC	1	0.7383	2	0.6427	2	0.6542	3	0.6881	2	0.6835	2	0.6764	2	0.6740
TLC México-Uruguay	5	0.4846	4	0.5003	4	0.5198	5	0.6776	3	0.5284	3	0.5426	3	0.5337
TLC México-Bolivia	11	0.3338	11	0.3422	11	0.3408	8	0.5669	11	0.3266	11	0.3337	11	0.3266

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

A pesar de la afectación sufrida por todos los tratados en los años 2007 y 2008 en materia de empleo de trabajadores y a las diferencias respecto a la visión del empleo entre los países que integran el TLCAN, su capacidad de recuperación mantiene un nivel superior al resto. En contraparte Bolivia, el Triángulo del Norte, Costa Rica y Nicaragua padecen los desempeños más débiles para generar empleo (ver gráfica 52).



El índice de registro de propiedad muestra que la Asociación Europea de Libre Comercio, el TLCAN y la Unión Europea registran en ese orden el mejor aprovechamiento respecto a dicho rubro. En general los impedimentos identificados son menores comparados con el resto de los tratados excepto en 2007; año en que Chile, Costa Rica e Israel los superan en jerarquía de acuerdo al ranking, pero sin lograr mantener dicho estatus (ver cuadro 14).

Es importante resaltar, que durante el periodo, para la variable de registro de propiedad se observa que el promedio de los índices se ubica entre Costa Rica y el Grupo de los Tres; y el desempeño más débil es para Israel, Uruguay y Bolivia respectivamente. Las dificultades bélicas de Israel en torno a disputas por territorio dan cuenta del porque tiene el ranking mas bajo de forma constante en este rubro (ver gráfica 53).

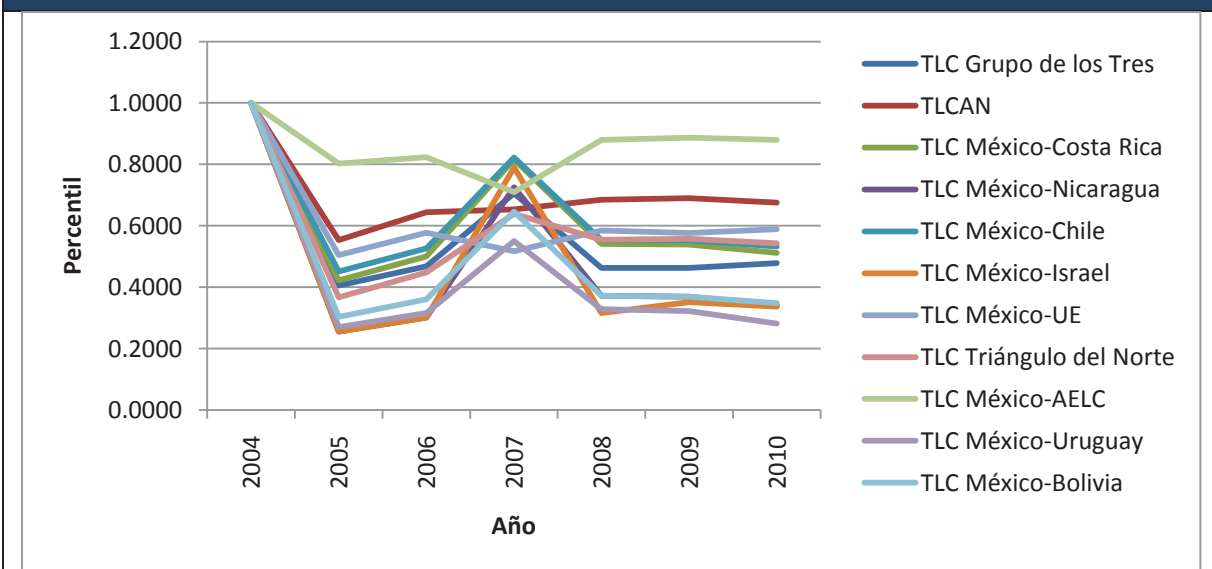
**Cuadro 14 Índice de registro de propiedad 2004-2010**

Tratado Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
TLC Grupo de los Tres	1	1.0000	6	0.4056	6	0.4683	6	0.7060	7	0.4626	7	0.4624	7	0.4779
TLCAN	1	1.0000	2	0.5539	2	0.6438	7	0.6534	2	0.6848	2	0.6904	2	0.6749
TLC México-Costa Rica	1	1.0000	5	0.4217	5	0.5005	2	0.8160	6	0.5413	6	0.5383	6	0.5122
TLC México-Nicaragua	1	1.0000	10	0.2552	10	0.3017	4	0.7253	8	0.3718	8	0.3688	9	0.3423
TLC México-Chile	1	1.0000	4	0.4512	4	0.5268	1	0.8218	5	0.5530	5	0.5528	5	0.5325
TLC México-Israel	1	1.0000	11	0.2550	10	0.3017	3	0.7898	11	0.3163	10	0.3513	10	0.3365
TLC México-UE	1	1.0000	3	0.5042	3	0.5776	11	0.5167	3	0.5843	3	0.5765	3	0.5887
TLC Triángulo del Norte	1	1.0000	7	0.3672	7	0.4480	9	0.6393	4	0.5544	4	0.5574	4	0.5428
TLC México-AELC	1	1.0000	1	0.8022	1	0.8231	5	0.7100	1	0.8798	1	0.8873	1	0.8796
TLC México-Uruguay	1	1.0000	9	0.2702	9	0.3162	10	0.5498	10	0.3280	11	0.3220	11	0.2810
TLC México-Bolivia	1	1.0000	8	0.3035	8	0.3602	8	0.6465	9	0.3717	9	0.3687	8	0.3482

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

En el preámbulo de la crisis de 2008, Chile no solo soporta los embates de la misma debido a la fortaleza de su economía sino que alcanza el ranking más alto en 2007 (ver gráfica 53).

**Gráfica 53 Índice de registro de propiedad por tratado 2004-2010**

Fuente: Elaboración propia con base en datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

En materia de obtención de crédito los tratados que tienen mayores impedimentos para dicho fin son el TLCAN, Uruguay y el Triángulo del Norte respectivamente. El promedio respecto al nivel de dicha práctica se encuentra en distintos años entre Costa Rica y Chile (ver cuadro 15).

**Cuadro 15 Índice de obtención de crédito 2004-2010**

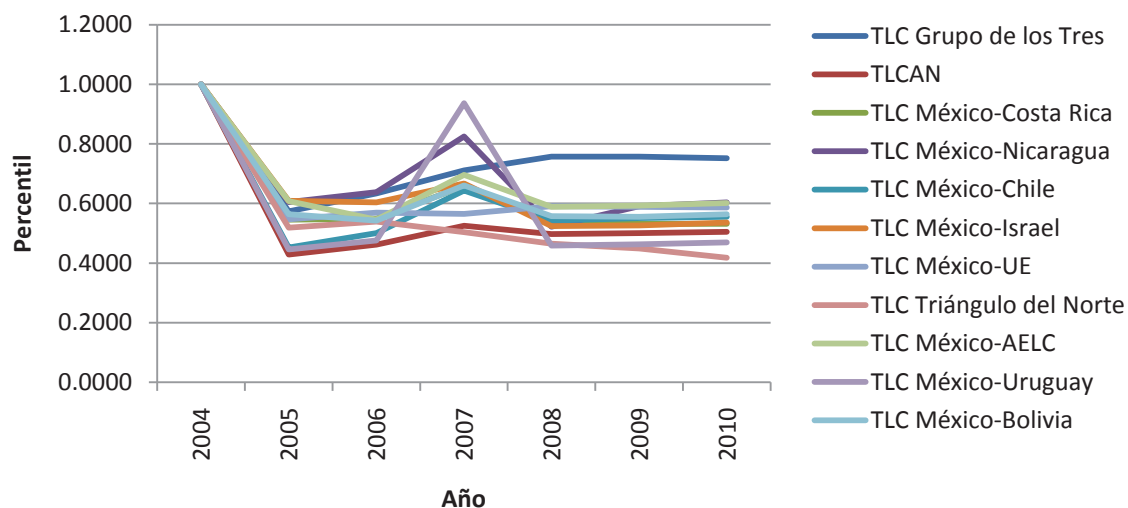
Tratado Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
TLC Grupo de los Tres	1	1.0000	4	0.5737	2	0.6333	3	0.7108	1	0.7575	1	0.7577	1	0.7518
TLCAN	1	1.0000	11	0.4290	11	0.4624	10	0.5252	9	0.4974	9	0.5004	9	0.5049
TLC México-Costa Rica	1	1.0000	7	0.5458	5	0.5488	7	0.6581	6	0.5399	7	0.5313	8	0.5313
TLC México-Nicaragua	1	1.0000	3	0.6048	1	0.6385	2	0.8248	8	0.5223	3	0.5904	2	0.6036
TLC México-Chile	1	1.0000	9	0.4524	9	0.5005	8	0.6429	5	0.5420	6	0.5510	6	0.5555
TLC México-Israel	1	1.0000	1	0.6093	3	0.6034	5	0.6670	7	0.5244	8	0.5268	7	0.5356
TLC México-UE	1	1.0000	6	0.5472	4	0.5696	9	0.5651	2	0.5913	4	0.5887	4	0.5863
TLC Triángulo del Norte	1	1.0000	8	0.5184	8	0.5388	11	0.5037	10	0.4653	11	0.4489	11	0.4183
TLC México-AELC	1	1.0000	2	0.6079	6	0.5458	4	0.6963	3	0.5883	2	0.5926	3	0.6013
TLC México-Uruguay	1	1.0000	10	0.4459	10	0.4763	1	0.9365	11	0.4586	10	0.4631	10	0.4699
TLC México-Bolivia	1	1.0000	5	0.5639	7	0.5421	6	0.6604	4	0.5574	5	0.5553	5	0.5641

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

La incapacidad para afrontar inversiones por cuenta propia y la dependencia económica de préstamos para poder realizar el comercio e incluso subsistir, se vincula a países de algunos tratados cuya situación precaria genera oferentes de crédito. Tal es el caso de Nicaragua y el Grupo de los Tres cuyos índices son los más altos comparados con el resto de los tratados comerciales, lo cual denota menos impedimentos (ver gráfica 54).

Sin embargo en el caso de la Asociación Europea de Libre Comercio, el crédito representa una forma de mantener activo el flujo de dinero y evitar que los capitales se mantengan estáticos sin generar algún tipo de beneficio.

**Gráfica 54 Índice de obtención de crédito por tratado 2004-2010**

Fuente: Elaboración propia con base en datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

En torno a la protección de inversionistas los tratados que afrontan de mejor forma su protección jurídica según el índice son Costa Rica y el Triángulo del Norte (ver cuadro 16).

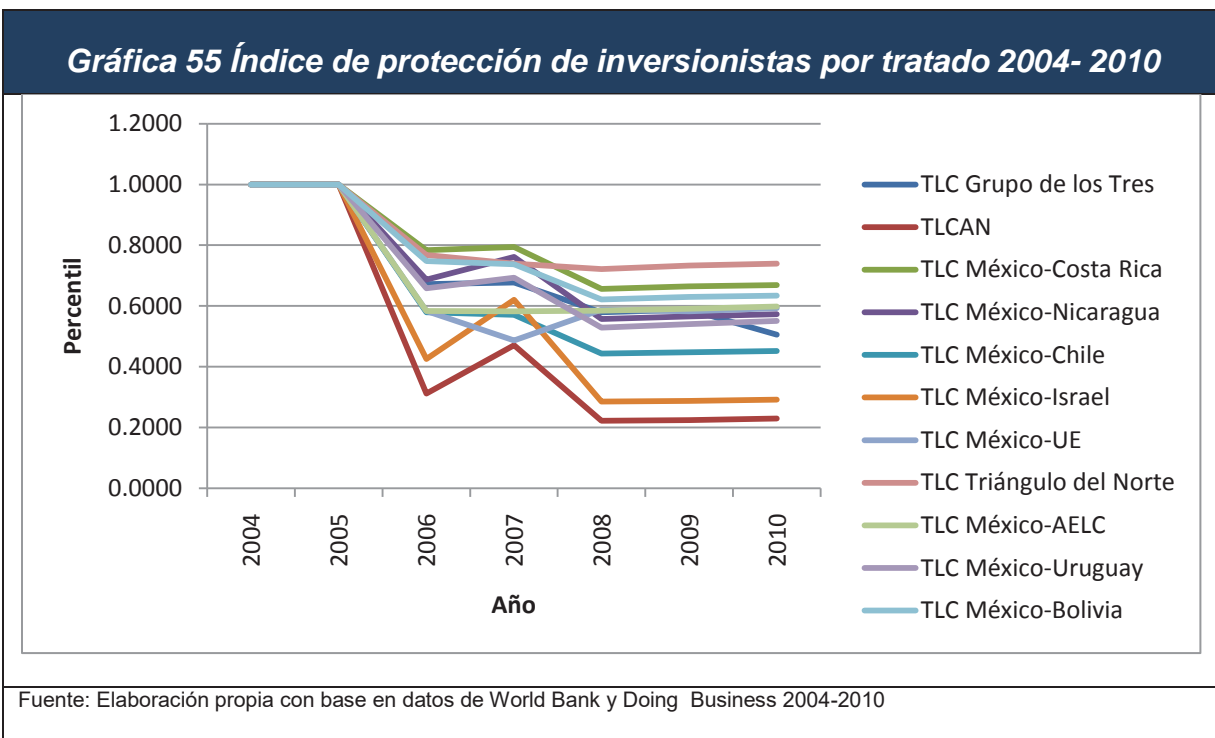
**Cuadro 16 Índice de protección de inversionistas 2004-2010**

Tratado Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
TLC Grupo de los Tres	1	1.0000	1	1.0000	5	0.6716	6	0.6773	6	0.5795	5	0.5881	8	0.5063
TLCAN	1	1.0000	1	1.0000	11	0.3120	11	0.4711	11	0.2228	11	0.2242	11	0.2299
TLC México-Costa Rica	1	1.0000	1	1.0000	1	0.7834	1	0.7943	2	0.6561	2	0.6648	2	0.6693
TLC México-Nicaragua	1	1.0000	1	1.0000	4	0.6869	2	0.7613	7	0.5575	7	0.5661	6	0.5728
TLC México-Chile	1	1.0000	1	1.0000	9	0.5795	9	0.5705	9	0.4435	9	0.4478	9	0.4523
TLC México-Israel	1	1.0000	1	1.0000	10	0.4260	7	0.6208	10	0.2856	10	0.2878	10	0.2921
TLC México-UE	1	1.0000	1	1.0000	8	0.5836	10	0.4865	4	0.5882	6	0.5828	5	0.5934
TLC Triángulo del Norte	1	1.0000	1	1.0000	2	0.7679	3	0.7394	1	0.7219	1	0.7328	1	0.7394
TLC México-AELC	1	1.0000	1	1.0000	7	0.5838	8	0.5824	5	0.5851	4	0.5909	4	0.5983
TLC México-Uruguay	1	1.0000	1	1.0000	6	0.6584	5	0.6934	8	0.5290	8	0.5400	7	0.5509
TLC México-Bolivia	1	1.0000	1	1.0000	3	0.7483	4	0.7370	3	0.6211	3	0.6296	3	0.6341

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

En materia de protección de inversionistas, las diferencias en materia jurídica según la rama del derecho que se ejerce, aspectos sociales como la credibilidad en la impartición de justicia, el credo religioso y el idioma de algunos de los países miembros de dichos tratados dificultan la protección de los inversionistas. Así, dichos aspectos están vinculados a los resultados del índice y permiten establecer que los tratados con el mayor número de impedimentos para dicho fin de 2004 a 2010 son el TLCAN e Israel (ver gráfica 55). Es difícil identificar el promedio del índice de protección de los inversionistas por tratado comercial de manera constante; sin embargo es más predecible entre el G3, Uruguay y la Unión Europea en los diferentes años.



Por su parte en lo referente al pago de impuestos, el índice aporta quizás los resultados más constantes de este análisis por tratados puesto que las variaciones en los rankings de los mismos son muy similares de 2004 a 2010 (ver cuadro 17). Su índice se detecta más fortalecido en todos los años en la Asociación Europea del Libre Comercio, la Unión Europea y el TLCAN que en el resto de los tratados comerciales; puesto que en el resto la evasión y las altas tasas impositivas obstaculizan más significativamente su obtención (ver gráfica 56).

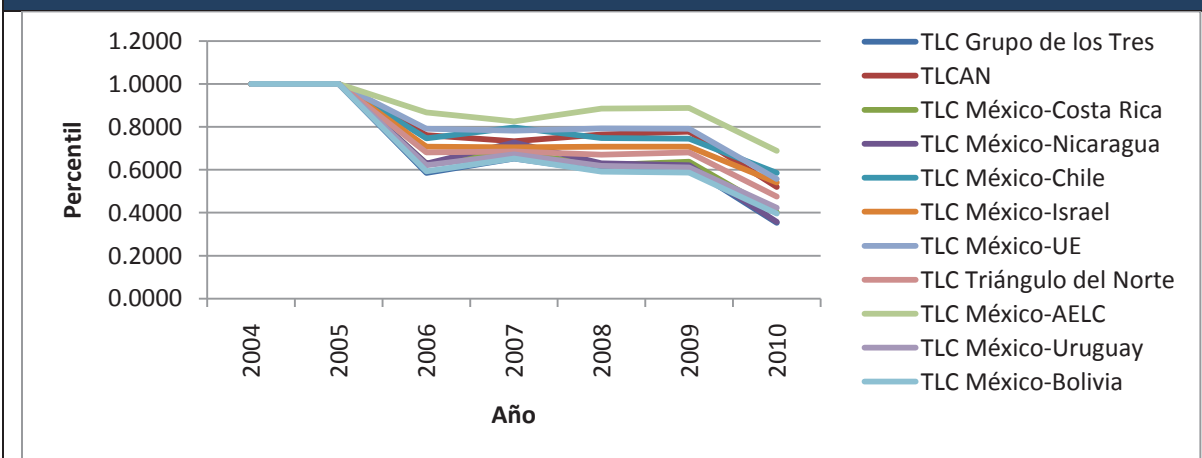
**Cuadro 17 Índice de pago de impuestos 2004-2010**

Tratado Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
TLC Grupo de los Tres	1	1.0000	1	1.0000	11	0.5851	10	0.6523	10	0.5958	10	0.6104	11	0.3523
TLCAN	1	1.0000	1	1.0000	3	0.7615	4	0.7331	3	0.7643	3	0.7771	5	0.5191
TLC México-Costa Rica	1	1.0000	1	1.0000	7	0.6290	8	0.6801	8	0.6216	7	0.6377	8	0.4023
TLC México-Nicaragua	1	1.0000	1	1.0000	8	0.6289	5	0.7268	7	0.6303	8	0.6216	10	0.3572
TLC México-Chile	1	1.0000	1	1.0000	4	0.7459	2	0.7971	4	0.7473	4	0.7444	2	0.5851
TLC México-Israel	1	1.0000	1	1.0000	5	0.7078	6	0.7049	5	0.7078	5	0.7078	4	0.5399
TLC México-UE	1	1.0000	1	1.0000	2	0.7904	3	0.7819	2	0.7932	2	0.7913	3	0.5570
TLC Triángulo del Norte	1	1.0000	1	1.0000	6	0.6801	7	0.6852	6	0.6705	6	0.6801	6	0.4749
TLC México-AELC	1	1.0000	1	1.0000	1	0.8676	1	0.8258	1	0.8843	1	0.8881	1	0.6886
TLC México-Uruguay	1	1.0000	1	1.0000	9	0.6217	9	0.6712	9	0.6187	9	0.6113	7	0.4230
TLC México-Bolivia	1	1.0000	1	1.0000	10	0.5924	11	0.6523	11	0.5909	11	0.5865	9	0.3965

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

Los índices más débiles del pago de impuestos se ubican en los tratados de libre comercio del G3 y Bolivia mismos que comparten el último lugar del ranking en distintos años. Finalmente el índice promedio de este rubro se ubica de manera alternada entre los tratados con Israel y el Triángulo del Norte (ver cuadro 17).

**Gráfica 56 Índice de pago de impuestos por tratado 2004-2010**

Fuente: Elaboración propia con base en datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

El comercio transfronterizo presenta menos impedimentos para realizarse con los tratados de la Unión Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio e Israel (ver cuadro 18).

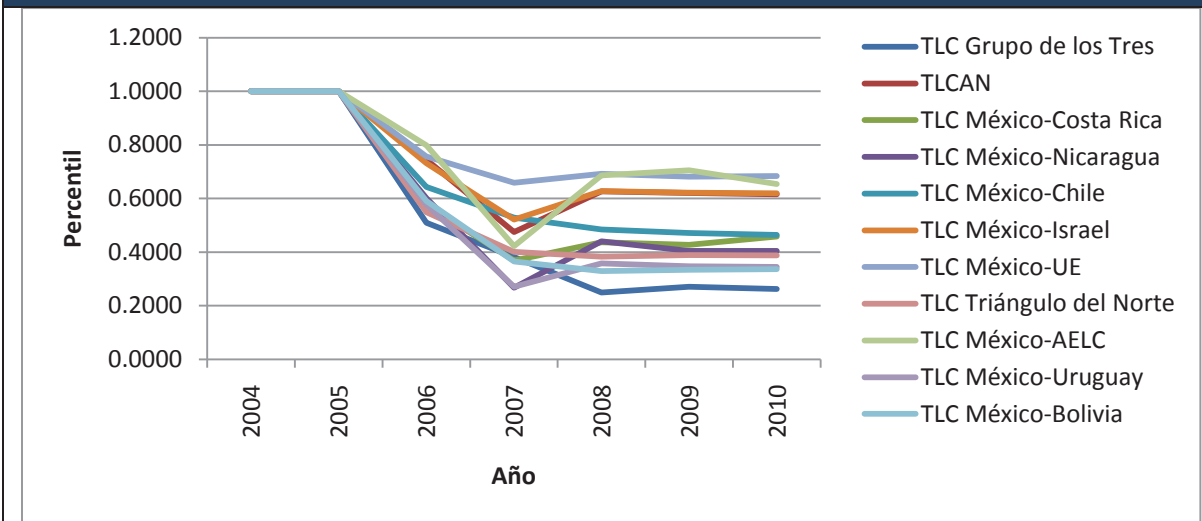
Cuadro 18 Índice de comercio transfronterizo 2004-2010														
Tratado Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
TLC Grupo de los Tres	1	1.0000	1	1.0000	11	0.5091	7	0.3816	11	0.2498	11	0.2703	11	0.2625
TLCAN	1	1.0000	1	1.0000	3	0.7450	4	0.4743	4	0.6263	4	0.6203	4	0.6154
TLC México-Costa Rica	1	1.0000	1	1.0000	9	0.5763	8	0.3691	7	0.4362	6	0.4273	6	0.4580
TLC México-Nicaragua	1	1.0000	1	1.0000	6	0.6012	11	0.2667	6	0.4408	7	0.4040	7	0.4040
TLC México-Chile	1	1.0000	1	1.0000	5	0.6435	2	0.5284	5	0.4844	5	0.4712	5	0.4638
TLC México-Israel	1	1.0000	1	1.0000	4	0.7313	3	0.5210	3	0.6278	3	0.6218	3	0.6188
TLC México-UE	1	1.0000	1	1.0000	2	0.7565	1	0.6581	1	0.6925	2	0.6809	1	0.6832
TLC Triángulo del Norte	1	1.0000	1	1.0000	10	0.5485	6	0.4005	8	0.3835	8	0.3885	8	0.3879
TLC México-AELC	1	1.0000	1	1.0000	1	0.7986	5	0.4226	2	0.6867	1	0.7052	2	0.6545
TLC México-Uruguay	1	1.0000	1	1.0000	8	0.5778	10	0.2710	9	0.3573	9	0.3469	9	0.3453
TLC México-Bolivia	1	1.0000	1	1.0000	7	0.5909	9	0.3647	10	0.3294	10	0.3337	10	0.3366

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

Estos resultados muestran menos fortalecido al TLCAN, lo cual denota que a pesar de ser el tratado que engloba mayormente el comercio exterior de México, aún existe un alto nivel de entorpecimiento en todos los ámbitos de su gestión como consecuencia de disparidades económicas y la ausencia de entendimiento debido a estrategias e intereses no convergentes entre sus miembros (ver cuadro 18).

Sin embargo los tratados con el desempeño más bajo según el resultado de sus índices son el G3, el Triángulo del Norte, Bolivia y Uruguay. Con excepción de Bolivia y Colombia, es preciso que el interés de sus miembros persiga revertir la situación que mantienen en el ranking. Finalmente, el desempeño promedio del índice de comercio transfronterizo se ubica con Chile, Nicaragua y Costa Rica en distintos años del periodo 2004-2010 (ver cuadro 18 y gráfica 57).

**Gráfica 57 Índice de comercio transfronterizo 2004-2010**

Fuente: Elaboración propia con base en datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

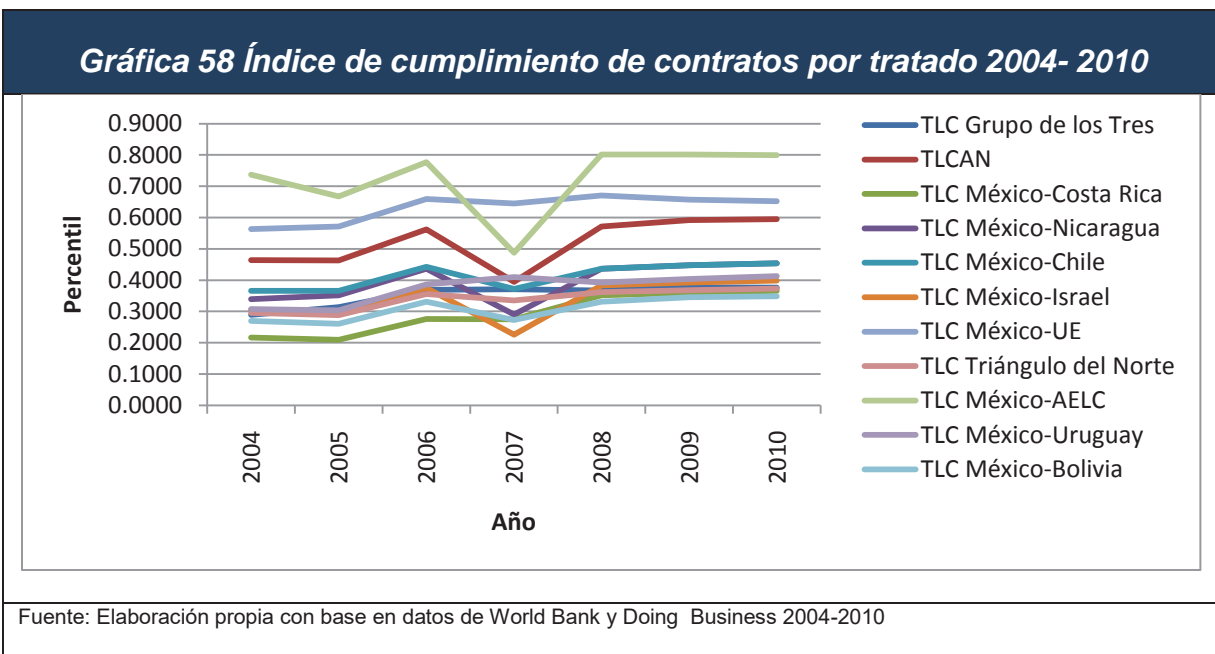
La obtención de resultados para el índice de cumplimiento de contratos arroja que los tratados con el mejor desempeño en este rubro son de forma constante la Asociación Europea de Libre Comercio, la Unión Europea y el TLCAN respectivamente (ver cuadro 19).

**Cuadro 19 Índice de cumplimiento de contratos 2004-2010**

Tratado Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
TLC Grupo de los Tres	9	0.2889	6	0.3136	8	0.3691	6	0.3708	8	0.3668	8	0.3767	8	0.3766
TLCAN	3	0.4643	3	0.4630	3	0.5620	4	0.3942	3	0.5717	3	0.5913	3	0.5951
TLC México-Costa Rica	11	0.2168	11	0.2095	11	0.2757	9	0.2753	10	0.3513	10	0.3602	10	0.3658
TLC México-Nicaragua	5	0.3395	5	0.3518	5	0.4363	8	0.2898	4	0.4360	4	0.4480	5	0.4537
TLC México-Chile	4	0.3658	4	0.3660	4	0.4422	5	0.3718	4	0.4360	4	0.4480	4	0.4538
TLC México-Israel	7	0.3043	8	0.2943	7	0.3750	11	0.2257	7	0.3835	7	0.3925	7	0.3982
TLC México-UE	2	0.5634	2	0.5710	2	0.6595	1	0.6453	2	0.6708	2	0.6571	2	0.6520
TLC Triángulo del Norte	8	0.2958	9	0.2883	9	0.3558	7	0.3352	9	0.3615	9	0.3675	9	0.3733
TLC México-AELC	1	0.7372	1	0.6671	1	0.7763	2	0.4877	1	0.8018	1	0.8016	1	0.7998
TLC México-Uruguay	6	0.3073	7	0.3035	6	0.3867	3	0.4098	6	0.3922	6	0.4040	6	0.4127
TLC México-Bolivia	10	0.2693	10	0.2610	10	0.3310	10	0.2723	11	0.3308	11	0.3455	11	0.3483

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

En general, los tratados con países latinoamericanos presentan mayor dificultad en la gestión de este rubro; sin embargo los casos más extremos han sido Bolivia, Costa Rica y el Triángulo del Norte respectivamente porque cuentan con la mayor cantidad de impedimentos para llevar a cabo esta actividad (ver gráfica 58). Salvo el caso de la eliminación con Bolivia para el establecimiento de un Acuerdo de Complementación Económica; se detecta urgente la mejora cabal de las formalidades adquiridas legalmente por dichos tratados si se pretende revertir ésta situación. Finalmente, la media en el desempeño del índice de cumplimiento de contratos por tratados se ubica entre Uruguay, Nicaragua y Chile en distintos años (ver gráfica 58).



El último aspecto a revisar para concluir este primer análisis corresponde al índice de cierre de una empresa por tratados (ver cuadro 20). Sus resultados muestran que el desempeño óptimo en la recuperación de las inversiones realizadas tras el cierre de una empresa de la Asociación Europea de Libre Comercio es contundente, seguido por una disputa de la segunda posición en diferentes años entre la Unión Europea y el TLCAN. El promedio del ranking para el cierre de una empresa por tratados se ubica entre el derogado tratado de Bolivia y el Triángulo del Norte.

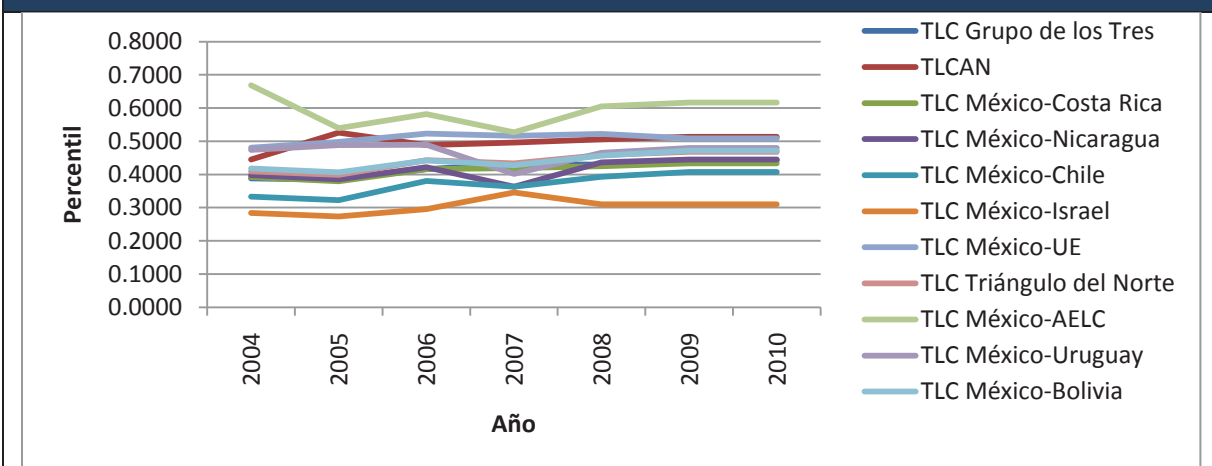
A pesar de ser una de las economías más desarrolladas de Latinoamérica, Chile presenta el peor desempeño del ranking solo por debajo de Israel. Sin embargo a pesar de que el cierre de una empresa no es una práctica recurrente, en ambos casos conlleva altos costos y gran cantidad de tiempo. Estas son las razones por las cuales estos tratados se encuentran al final del ranking de este rubro (ver cuadro 20 y gráfica 59).

**Cuadro 20 Índice de cierre de una empresa 2004-2010**

Tratado Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
TLC Grupo de los Tres	9	0.3884	8	0.3843	9	0.4158	5	0.4314	8	0.4293	8	0.4430	8	0.4430
TLCAN	4	0.4450	2	0.5258	4	0.4879	3	0.4957	3	0.5056	2	0.5132	2	0.5132
TLC México-Costa Rica	8	0.3922	9	0.3793	8	0.4158	7	0.4187	9	0.4245	9	0.4333	9	0.4333
TLC México-Nicaragua	7	0.3980	7	0.3853	7	0.4217	9	0.3633	7	0.4363	7	0.4452	7	0.4452
TLC México-Chile	10	0.3337	10	0.3223	10	0.3807	10	0.3632	10	0.3925	10	0.4072	10	0.4072
TLC México-Israel	11	0.2840	11	0.2733	11	0.2958	11	0.3457	11	0.3105	11	0.3105	11	0.3105
TLC México-UE	2	0.4807	3	0.4982	2	0.5233	2	0.5159	2	0.5222	3	0.5082	3	0.5088
TLC Triángulo del Norte	6	0.4097	6	0.3989	5	0.4434	4	0.4332	5	0.4582	6	0.4684	6	0.4684
TLC México-AELC	1	0.6689	1	0.5398	1	0.5813	1	0.5267	1	0.6048	1	0.6166	1	0.6166
TLC México-Uruguay	3	0.4742	4	0.4885	3	0.4888	8	0.4012	4	0.4655	4	0.4800	4	0.4800
TLC México-Bolivia	5	0.4183	5	0.4065	6	0.4420	6	0.4275	6	0.4568	5	0.4715	5	0.4715

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

**Gráfica 59 Índice de cierre de una empresa por tratado 2004- 2010**



Fuente: Elaboración propia con base en datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

### 6.3 Resultados por acuerdo comercial

La revisión de los principales socios comerciales de México a través del índice tiene en una tercera etapa de análisis de resultados, la obtención de un índice de facilitación del comercio exterior por acuerdos comerciales, que a continuación se muestra y comenta en referencia al siguiente cuadro.

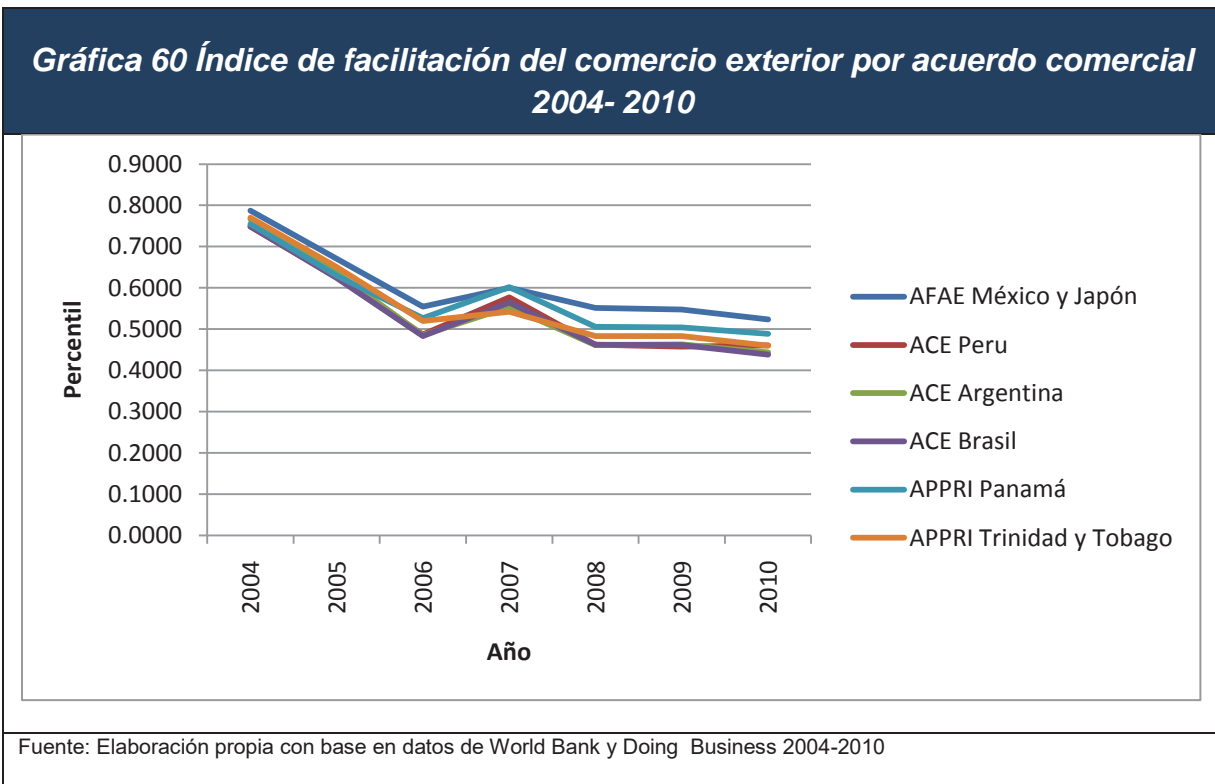
Cuadro 21 Índice de facilitación del comercio exterior 2004-2010														
Acuerdo Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
AFAE México y Japón	1	0.7869	1	0.6712	2	0.5545	2	0.6004	1	0.5515	1	0.5474	1	0.5238
ACE Peru	6	0.7487	5	0.6261	3	0.4868	3	0.5767	5	0.4619	6	0.4572	3	0.4604
ACE Argentina	3	0.7662	3	0.6367	5	0.4851	5	0.5537	6	0.4615	4	0.4629	5	0.4434
ACE Brasil	5	0.7490	6	0.6240	4	0.4831	4	0.5649	4	0.4623	5	0.4616	6	0.4382
APPRI Panamá	4	0.7546	4	0.6295	1	0.5262	1	0.6016	2	0.5053	2	0.5044	2	0.4889
APPRI Trinidad y Tobago	2	0.7698	2	0.6505	6	0.5197	6	0.5421	3	0.4833	3	0.4829	4	0.4601

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

El índice refleja el gran potencial económico que tiene el acuerdo para el fortalecimiento de la asociación económica entre México y Japón, puesto que a pesar de que el nivel de intercambio entre ambos países descrito en el diagnóstico del comercio exterior de México anteriormente expuesto en el capítulo 2 (ver gráficas 43 y 44) aún no es tan significativo, debido a que todavía se encuentra en una fase inconclusa de exploración recíproca de ambos mercados; la supremacía y constancia de sus índices indica que cuenta con un excelente nivel de facilitación comercial (ver cuadro 21). Esto se traduce en un nicho de oportunidad o alternativa que debería ser considerado en un futuro inmediato para incrementar el flujo de bienes y servicios e inclusive considerar la posibilidad de modificar el estatus de dicho acuerdo con la posible firma de un nuevo tratado (ver gráfica 60).

Panamá es un caso similar que se sustenta con el índice, geográficamente menos distante a México con un buen nivel de facilitación comercial; incluso por encima de Japón en algunos años. Reconocido como un paraíso fiscal e importante zona logística para el flujo de mercancías vía marítima que podría tomarse en cuenta para la firma de un tratado.

El desempeño más débil aunque no se presenta de manera constante, se detecta en diferentes años entre Trinidad y Tobago, Perú y Brasil; mientras que el promedio de la facilitación del comercio exterior también incluye a Argentina en distintos años. A partir del cuadro 21 se muestra al lector el comportamiento del índice en el periodo de tiempo 2004-2010 y se plasma en la siguiente gráfica.



### 6.3.1 Resultados por variable independiente según acuerdo comercial

Una evaluación más exhaustiva de los resultados conlleva la revisión de cada una de las variables que ejercen una influencia sobre la facilitación comercial orientada al exterior y su valor expresado en índice. Por consiguiente es necesario mostrar el desempeño facilitador de cada una de estas variables en los diferentes acuerdos comerciales.

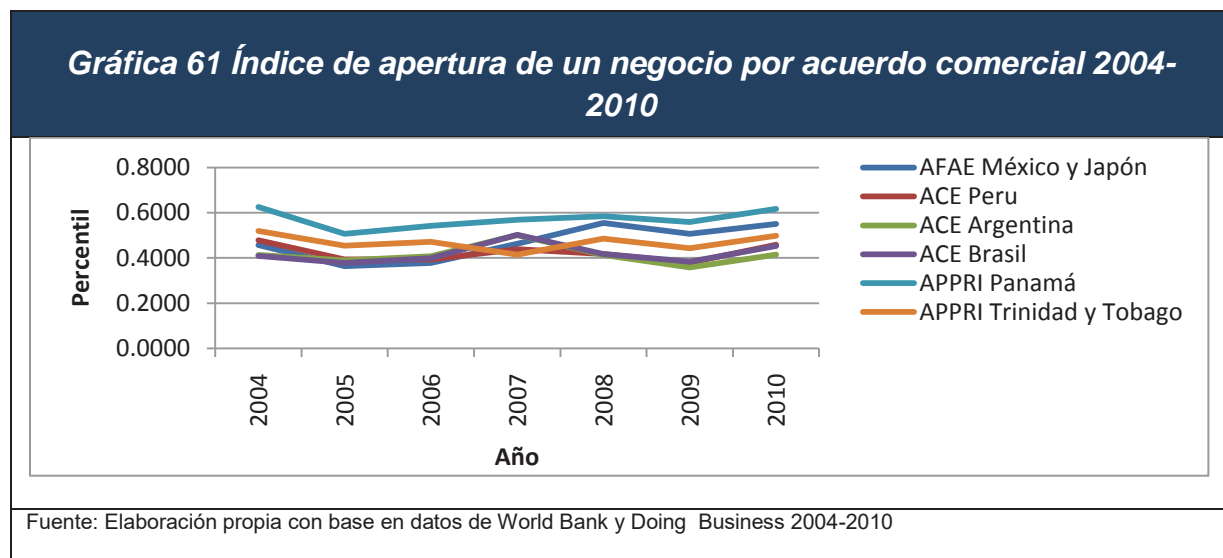
A continuación se muestran los cuadros y respectivas gráficas con los resultados de los índices de cada una de las 10 variables independientes como son apertura de un negocio,

permisos de construcción, empleo de trabajadores, registro de propiedad, obtención de crédito, protección de inversionistas, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa, referentes a los acuerdos comerciales 2004 - 2010. Siguiendo el orden descrito estos son comentados a partir del siguiente cuadro.

Cuadro 22 Índice de apertura de un negocio 2004-2010														
Acuerdo Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
AFAE México y Japón	4	0.4568	6	0.3641	6	0.3776	4	0.4631	2	0.5554	2	0.5071	2	0.5510
ACE Peru	3	0.4785	3	0.3935	5	0.3929	5	0.4390	4	0.4173	5	0.3800	4	0.4588
ACE Argentina	5	0.4137	4	0.3891	3	0.4083	3	0.5005	6	0.4128	6	0.3580	6	0.4151
ACE Brasil	6	0.4084	5	0.3778	4	0.3995	2	0.5025	5	0.4171	4	0.3841	5	0.4523
APPRI Panamá	1	0.6247	1	0.5073	1	0.5420	1	0.5685	1	0.5839	1	0.5596	1	0.6168
APPRI Trinidad y Tobago	2	0.5194	2	0.4549	2	0.4718	6	0.4150	3	0.4853	3	0.4435	3	0.4983

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

El comportamiento del índice de apertura de un negocio muestra que el acuerdo con Panamá presenta constantemente el mínimo de impedimentos en este rubro (ver cuadro 22), para subsanar la escasez de empleo. Seguido hasta el 2006 por Trinidad y Tobago y a partir de 2007 por Japón. Sin embargo, aunque el nivel inferior es más predecible con Argentina, el mismo Japón comparte con Brasil dicha posición los tres primeros años (ver gráfica 61).

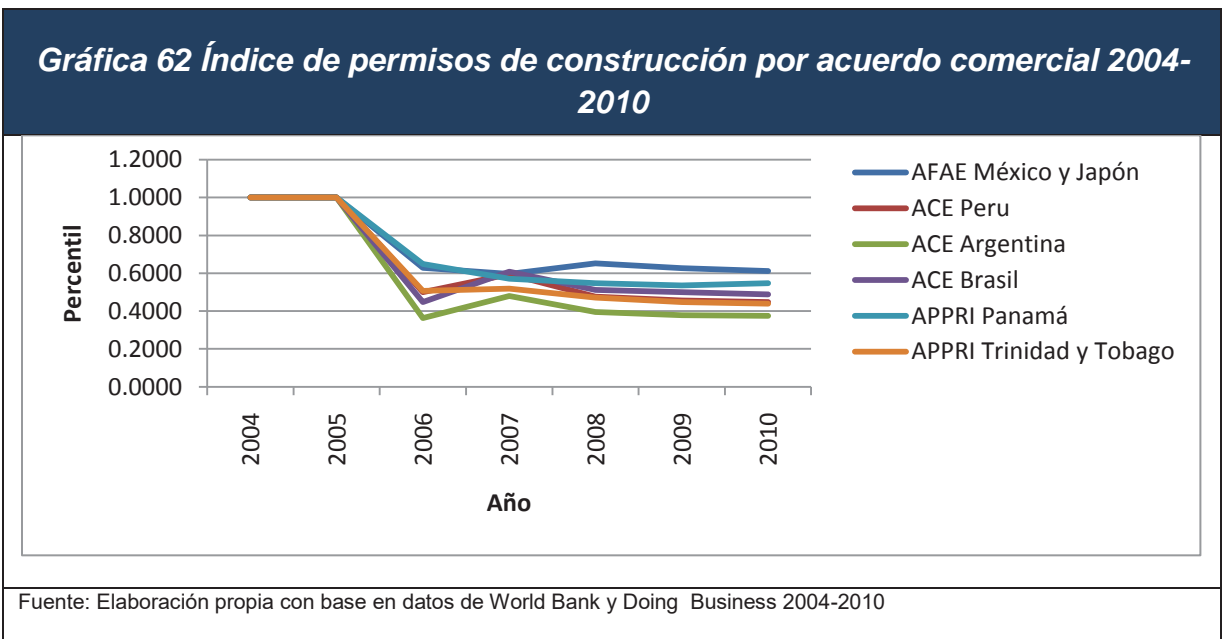


El índice de permisos de construcción por su parte (ver cuadro 23), detecta predeciblemente menos impedimentos en dicho rubro con Japón excepto en 2007. En contraparte, la práctica más débil; debido a las dificultades económicas recientes, se encuentra con Argentina cuyas trabas burocráticas dificultan más su obtención. El promedio en este rubro se ubica entre los acuerdos con Brasil, Perú y Trinidad y Tobago en distintos años (ver gráfica 62).

<b>Cuadro 23 Índice de permisos de construcción 2004-2010</b>														
Acuerdo Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
AFAE México y Japón	1	1.0000	1	1.0000	2	0.6292	2	0.5972	1	0.6527	1	0.6263	1	0.6115
ACE Peru	1	1.0000	1	1.0000	4	0.5003	3	0.5940	4	0.4770	4	0.4567	4	0.4478
ACE Argentina	1	1.0000	1	1.0000	6	0.3630	6	0.4802	6	0.3953	6	0.3778	6	0.3747
ACE Brasil	1	1.0000	1	1.0000	5	0.4478	1	0.6087	3	0.5123	3	0.5007	3	0.4887
APPRI Panamá	1	1.0000	1	1.0000	1	0.6495	4	0.5708	2	0.5473	2	0.5355	2	0.5473
APPRI Trinidad y Tobago	1	1.0000	1	1.0000	3	0.5063	5	0.5180	5	0.4713	5	0.4480	5	0.4390

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

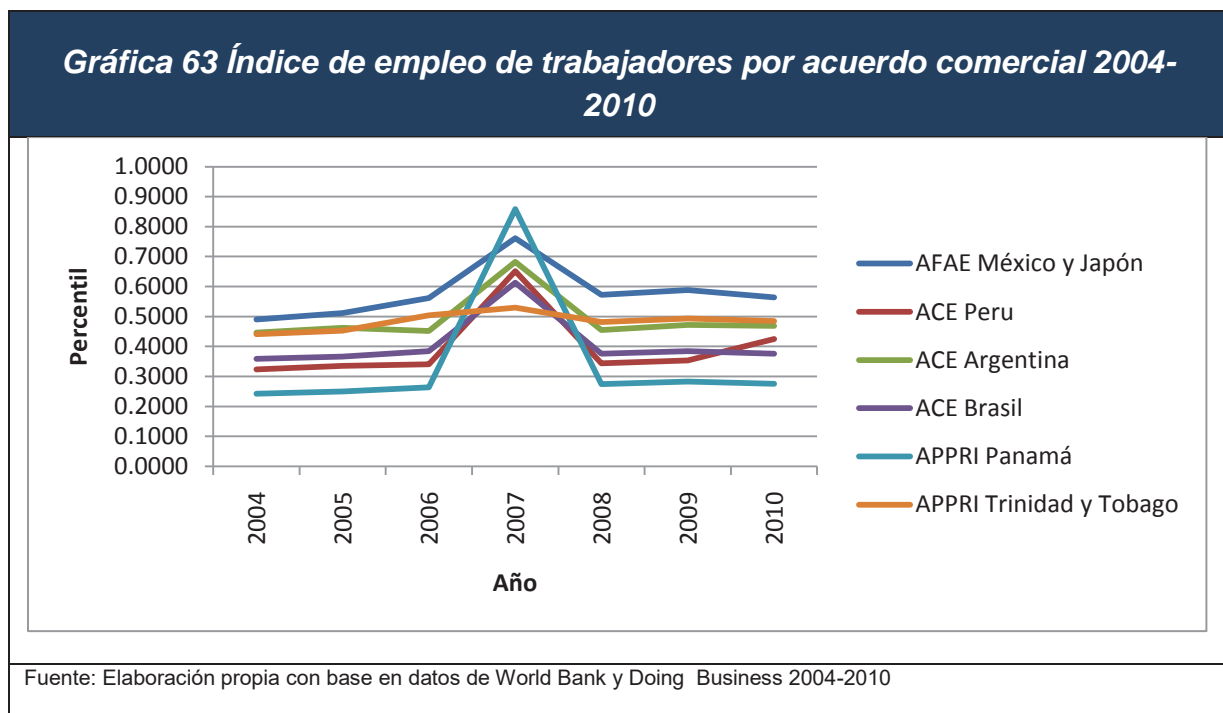


El empleo de trabajadores tiene por su parte (ver cuadro 24), un índice que ubica a Japón a la cabeza de este rubro debido a su potencial en innovación y por ende la creación de puestos laborales. Seguido de Trinidad y Tobago que explota la actividad turística ocupando casi la totalidad de su población y Argentina que si bien no genera demasiados nuevos empleos mantiene y comparte el promedio de este rubro junto con Brasil. Panamá tiene una marcada dependencia del canal que no ha logrado diversificar otros ámbitos generadores de empleo (ver gráfica 63).

**Cuadro 24 Índice de empleo de trabajadores 2004-2010**

Acuerdo Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
AFAE México y Japón	1	0.4900	1	0.5113	1	0.5619	2	0.7618	1	0.5722	1	0.5882	1	0.5636
ACE Peru	5	0.3233	5	0.3350	5	0.3409	4	0.6512	5	0.3441	5	0.3530	4	0.4250
ACE Argentina	2	0.4460	2	0.4621	3	0.4513	3	0.6828	3	0.4546	3	0.4724	3	0.4688
ACE Brasil	4	0.3584	4	0.3658	4	0.3846	5	0.6126	4	0.3758	4	0.3846	5	0.3758
APPRI Panamá	6	0.2426	6	0.2497	6	0.2637	1	0.8583	6	0.2741	6	0.2830	6	0.2759
APPRI Trinidad y Tobago	3	0.4407	3	0.4531	2	0.5040	6	0.5302	2	0.4811	2	0.4934	2	0.4847

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010



El índice de registro de propiedad (ver cuadro 25) presenta un ajustado margen en su nivel máximo entre los acuerdos con Perú y Japón que responde al fortalecimiento de una política de los países miembros del Foro Económico de Cooperación Asia Pacífico.

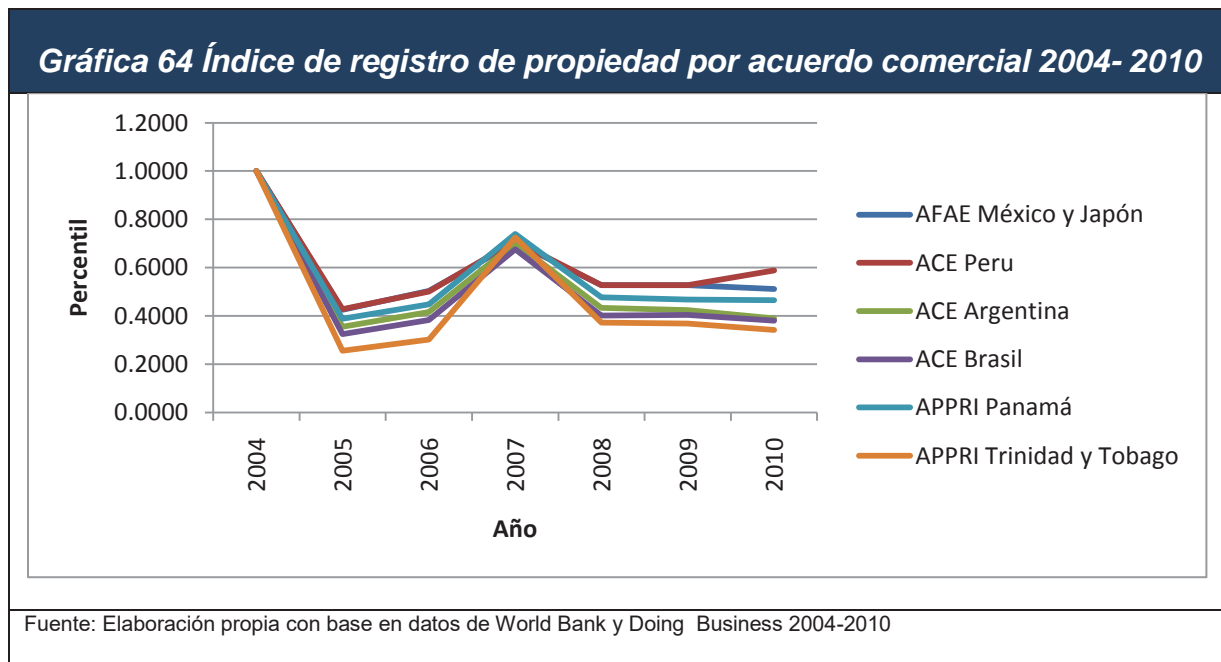
**Cuadro 25 Índice de registro de propiedad 2004-2010**

Acuerdo Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
AFAE México y Japón	1	1.0000	2	0.4247	1	0.5035	4	0.7048	2	0.5267	1	0.5267	2	0.5120
ACE Peru	1	1.0000	1	0.4277	2	0.5005	3	0.7108	1	0.5268	1	0.5267	1	0.5882
ACE Argentina	1	1.0000	4	0.3550	4	0.4158	5	0.7022	4	0.4332	4	0.4243	4	0.3892
ACE Brasil	1	1.0000	5	0.3247	5	0.3835	6	0.6757	5	0.4010	5	0.4038	5	0.3803
APPRI Panamá	1	1.0000	3	0.3882	3	0.4480	1	0.7400	3	0.4772	3	0.4682	3	0.4652
APPRI Trinidad y Tobago	1	1.0000	6	0.2552	6	0.3017	2	0.7253	6	0.3718	6	0.3688	6	0.3423

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

Mientras que Trinidad y Tobago enfrenta el mayor número de impedimentos y el promedio de ésta práctica se ubica entre Panamá y Argentina (ver gráfica 64).



En lo referente a obtención de crédito, el índice más alto se ubica en diferentes años entre los acuerdos con Panamá y Trinidad y Tobago debido a estrategias gubernamentales que buscan la creación de Pymes (ver gráfica 65). Por el contrario, Argentina ostenta más dificultades e impedimentos que el resto de los acuerdos para otorgar financiamiento de cualquier tipo debido su delicada situación económica. Los acuerdos con Japón y Brasil están dentro del promedio de la práctica en este rubro en distintos años (ver cuadro 26).

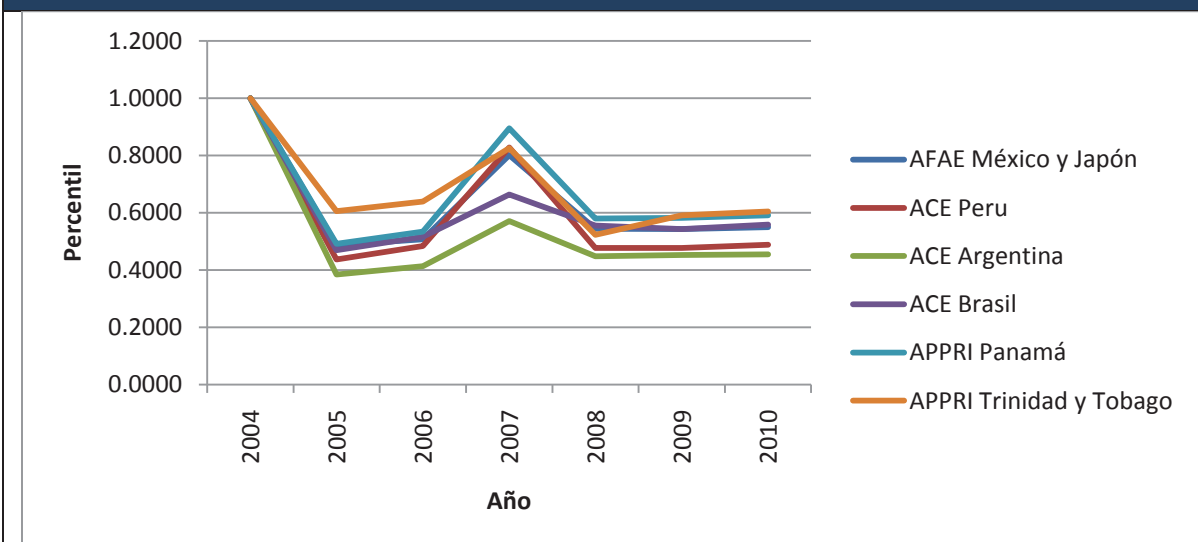
**Cuadro 26 Índice de obtención de crédito 2004-2010**

Acuerdo Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
AFAE México y Japón	1	1.0000	3	0.4865	4	0.5070	4	0.8006	3	0.5441	4	0.5420	4	0.5488
ACE Peru	1	1.0000	5	0.4366	5	0.4829	2	0.8270	5	0.4763	5	0.4763	5	0.4874
ACE Argentina	1	1.0000	6	0.3843	6	0.4128	6	0.5705	6	0.4476	6	0.4523	6	0.4546
ACE Brasil	1	1.0000	4	0.4684	3	0.5158	5	0.6626	2	0.5551	3	0.5421	3	0.5576
APPRI Panamá	1	1.0000	2	0.4911	2	0.5333	1	0.8948	1	0.5793	2	0.5815	2	0.5905
APPRI Trinidad y Tobago	1	1.0000	1	0.6048	1	0.6385	3	0.8248	4	0.5223	1	0.5904	1	0.6036

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

**Gráfica 65 Índice de obtención de crédito por acuerdo comercial 2004-2010**



Fuente: Elaboración propia con base en datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

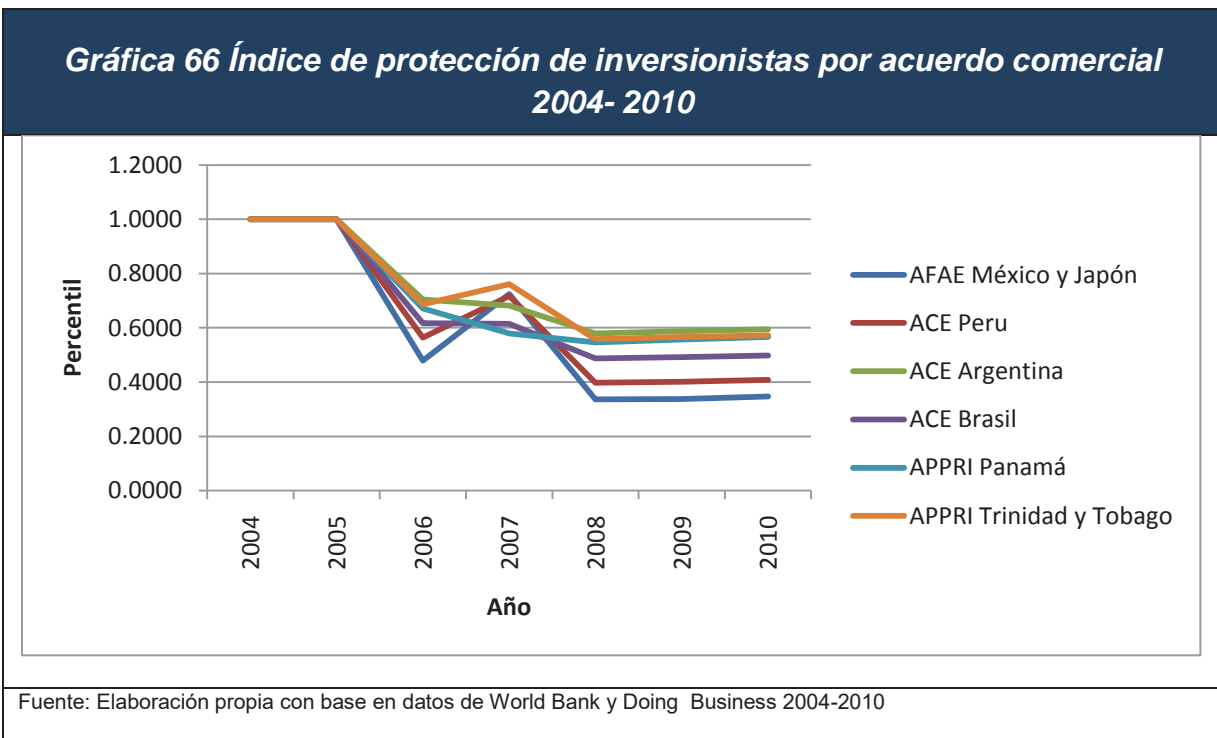
El índice de protección de inversionistas por acuerdo comercial ubica a Argentina, seguido de Trinidad y Tobago como líderes; puesto que en ambos casos se pretende la captación de mayor inversión extranjera que aporte capital al país con diversos fines (ver cuadro 27). El promedio se ubica entre Panamá y Brasil y el desempeño más bajo con Japón; aspecto que debe considerarse si se pretende establecer un tratado de libre comercio (ver gráfica 66).

**Cuadro 27 Índice de protección de inversionistas 2004-2010**

Acuerdo Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
AFAE México y Japón	1	1.0000	1	1.0000	6	0.4786	2	0.7240	6	0.3360	6	0.3381	6	0.3469
ACE Peru	1	1.0000	1	1.0000	5	0.5641	3	0.7174	5	0.3973	5	0.4016	5	0.4084
ACE Argentina	1	1.0000	1	1.0000	1	0.7044	4	0.6823	1	0.5795	1	0.5880	1	0.5948
ACE Brasil	1	1.0000	1	1.0000	4	0.6168	5	0.6144	4	0.4874	4	0.4916	4	0.4981
APPRI Panamá	1	1.0000	1	1.0000	3	0.6715	6	0.5793	3	0.5466	3	0.5574	3	0.5663
APPRI Trinidad y Tobago	1	1.0000	1	1.0000	2	0.6869	1	0.7613	2	0.5575	2	0.5661	2	0.5728

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor



El índice de pago de impuestos (ver cuadro 28) denota su mejor práctica con Perú y Japón; mientras que su desempeño más débil es compartido por Argentina cuyo nivel de evasión se debe a la desconfianza en su gobierno y donde la figura de paraíso fiscal reduce su nivel de captación de impuestos (ver gráfica 67). En este caso el promedio se ubica entre los acuerdos con Brasil y Trinidad y Tobago.

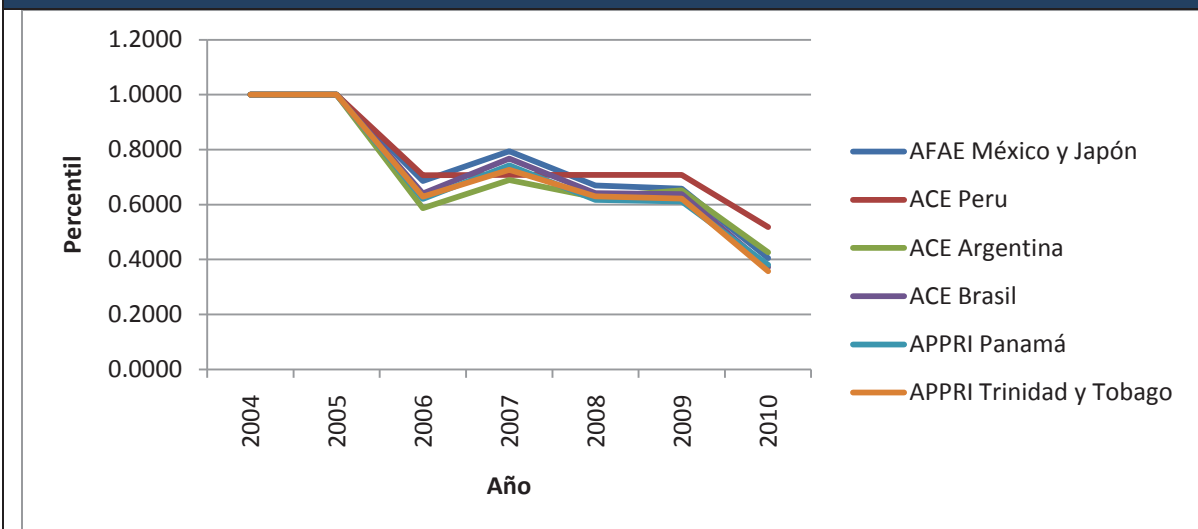
**Cuadro 28 Índice de pago de impuestos 2004-2010**

Acuerdo Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
AFAE México y Japón	1	1.0000	1	1.0000	2	0.6860	1	0.7942	2	0.6698	2	0.6582	3	0.4053
ACE Peru	1	1.0000	1	1.0000	1	0.7065	5	0.7078	1	0.7078	1	0.7078	1	0.5178
ACE Argentina	1	1.0000	1	1.0000	6	0.5865	6	0.6888	5	0.6259	3	0.6523	2	0.4258
ACE Brasil	1	1.0000	1	1.0000	3	0.6406	2	0.7678	3	0.6420	4	0.6377	5	0.3731
APPRI Panamá	1	1.0000	1	1.0000	5	0.6202	3	0.7428	6	0.6172	6	0.6113	4	0.3805
APPRI Trinidad y Tobago	1	1.0000	1	1.0000	4	0.6289	4	0.7268	4	0.6303	5	0.6216	6	0.3572

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

**Gráfica 67 Índice de pago de impuestos por acuerdo comercial 2004- 2010**



Fuente: Elaboración propia con base en datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

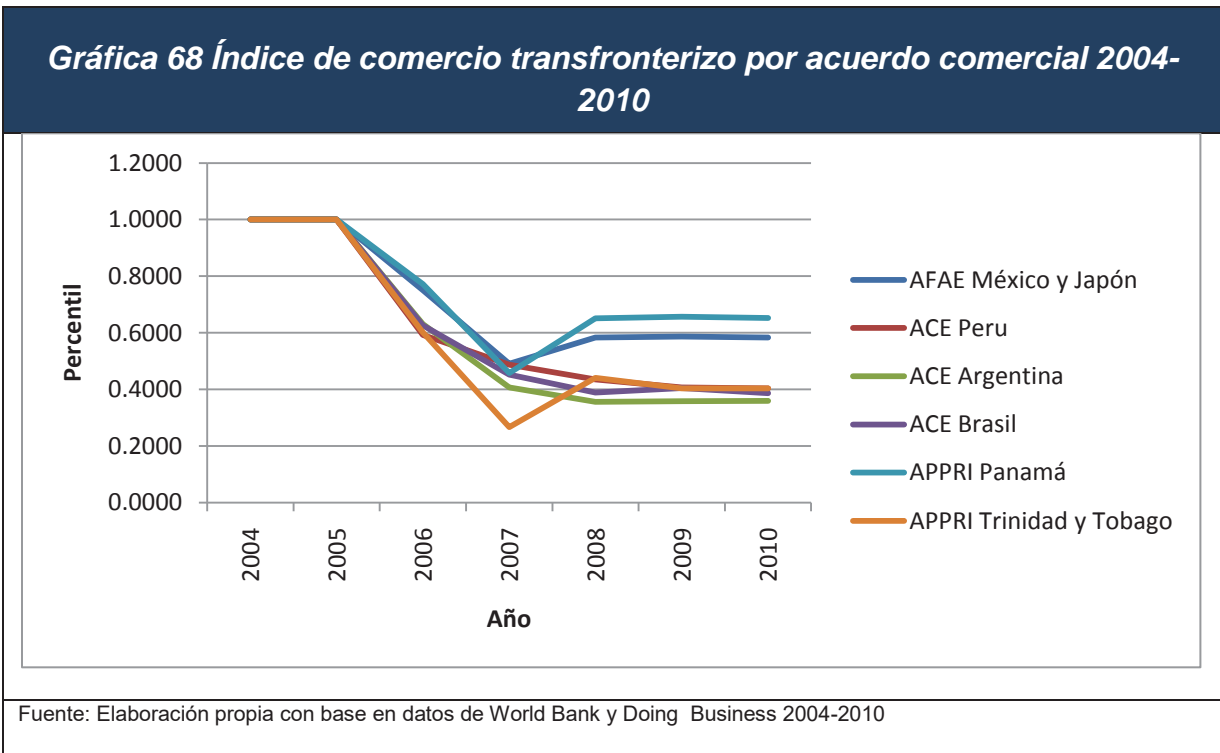
En el caso del comercio transfronterizo (ver cuadro 29), el índice indica que el acuerdo con Panamá supera al resto debido a su potencial logístico; sin embargo Japón también presenta pocos impedimentos de tiempo, costo y documentos. Las trabas burocráticas prevalecientes con Argentina y Trinidad y Tobago denotan altos impedimentos a dicho comercio (ver gráfica 68). Perú y Brasil son los más cercanos al promedio en distintos años en este rubro.

**Cuadro 29 Índice de comercio transfronterizo 2004-2010**

Acuerdo Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
AFAE México y Japón	1	1.0000	1	1.0000	2	0.7503	1	0.4904	2	0.5839	2	0.5868	2	0.5838
ACE Peru	1	1.0000	1	1.0000	6	0.5923	2	0.4873	4	0.4348	3	0.4069	3	0.4040
ACE Argentina	1	1.0000	1	1.0000	3	0.6304	5	0.4070	6	0.3558	6	0.3585	6	0.3600
ACE Brasil	1	1.0000	1	1.0000	4	0.6259	4	0.4523	5	0.3893	4	0.4053	5	0.3863
APPRI Panamá	1	1.0000	1	1.0000	1	0.7723	3	0.4583	1	0.6512	1	0.6569	1	0.6525
APPRI Trinidad y Tobago	1	1.0000	1	1.0000	5	0.6012	6	0.2667	3	0.4408	5	0.4040	3	0.4040

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

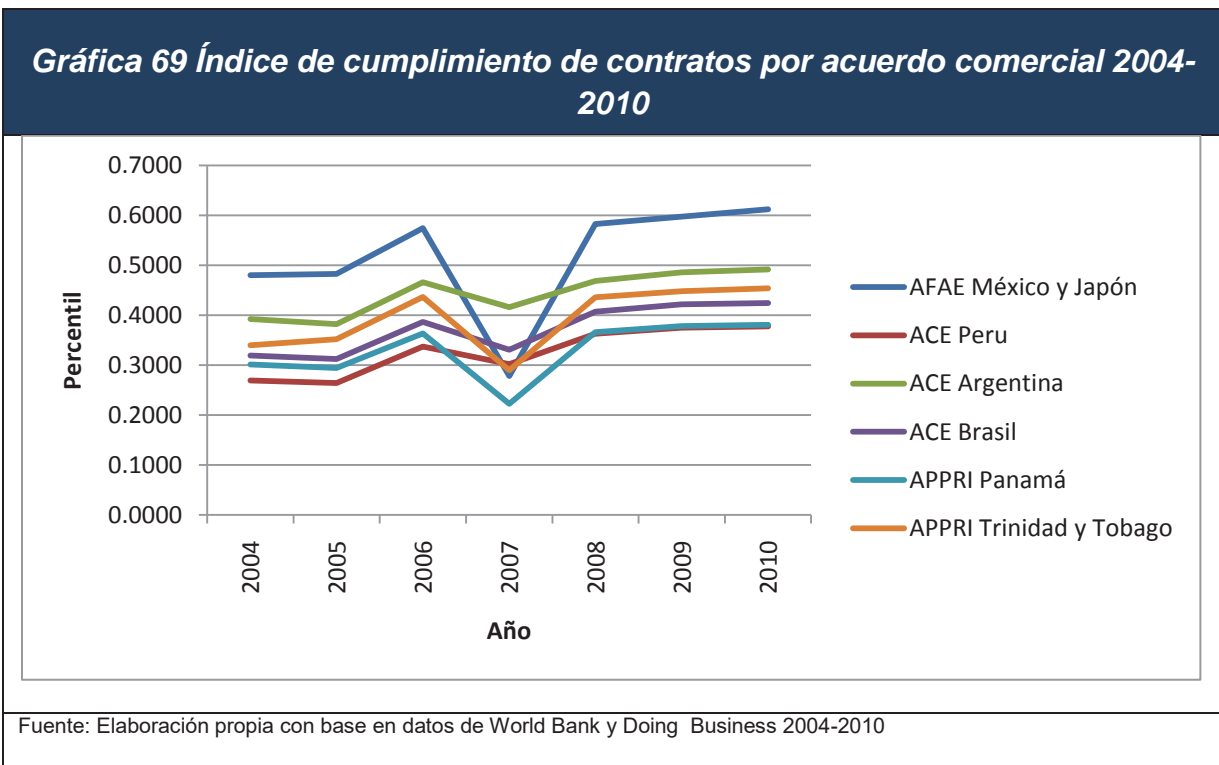


En materia de cumplimiento de contratos (ver cuadro 30), el índice por acuerdos identifica como líder por su culto al honor a Japón, seguido de Argentina cuyas políticas gubernamentales pretenden generar más inversión y empleo. La media en desempeño de dicha práctica se ubica entre Trinidad y Tobago y Brasil. Finalmente el ranking detecta los obstáculos mayores o la práctica más débil en Panamá casi al nivel de Perú (ver gráfica 69).

**Cuadro 30 Índice de cumplimiento de contratos 2004-2010**

Acuerdo Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
AFAE México y Japón	1	0.4800	1	0.4823	1	0.5738	5	0.2782	1	0.5822	1	0.5972	1	0.6117
ACE Peru	6	0.2695	6	0.2642	6	0.3370	3	0.3017	6	0.3630	6	0.3747	6	0.3777
ACE Argentina	2	0.3922	2	0.3822	2	0.4657	1	0.4157	2	0.4682	2	0.4860	2	0.4918
ACE Brasil	4	0.3192	4	0.3123	4	0.3867	2	0.3307	4	0.4067	4	0.4215	4	0.4245
APPRI Panamá	5	0.3015	5	0.2942	5	0.3632	6	0.2225	5	0.3658	5	0.3778	5	0.3807
APPRI Trinidad y Tobago	3	0.3395	3	0.3518	3	0.4363	4	0.2898	3	0.4360	3	0.4480	3	0.4537

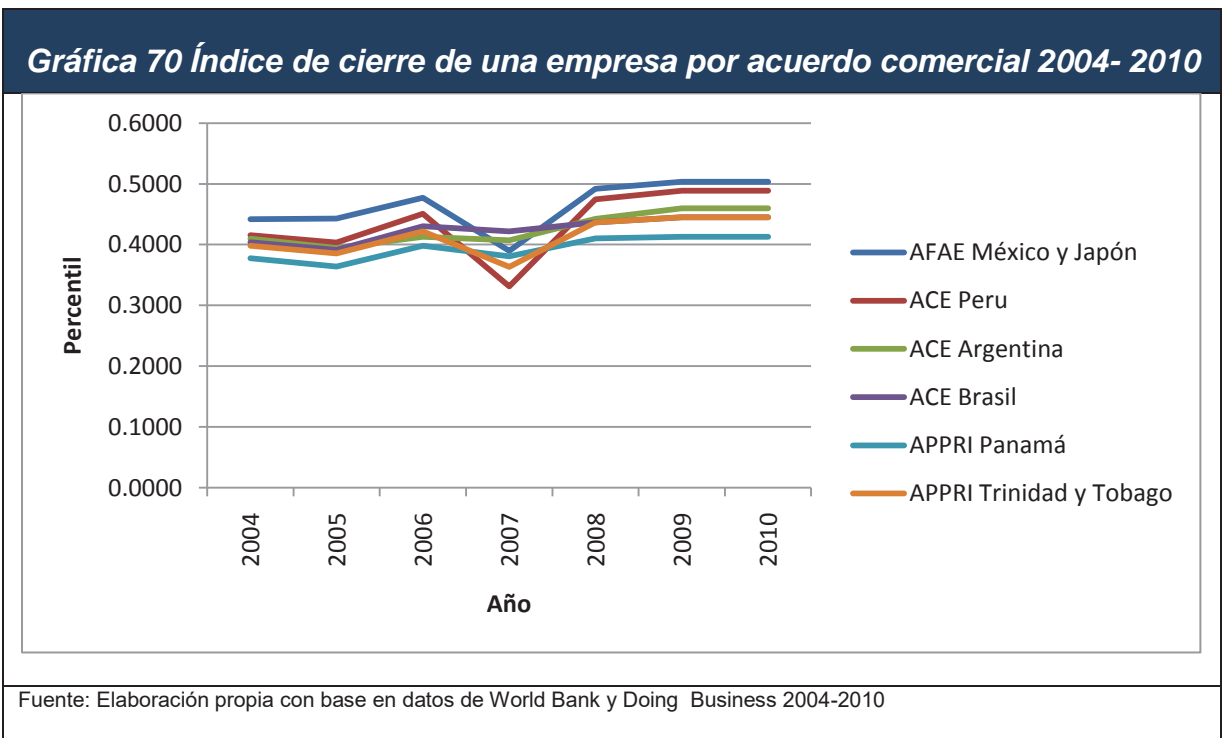
Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010



Por su superioridad económica, el acuerdo con Japón ostenta el mayor nivel de recuperación de inversiones tras el cierre expedito de una empresa (ver cuadro 31); mientras que dicho proceso se entorpece mayormente con Panamá limitando la actitud emprendedora para generar nuevos negocios (ver gráfica 70). El promedio de dicha práctica se encuentra entre los acuerdos con Argentina y Trinidad y Tobago.

<b>Cuadro 31 Índice de cierre de una empresa 2004-2010</b>														
Acuerdo Comercial	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
AFAE México y Japón	1	0.4420	1	0.4428	1	0.4770	3	0.3895	1	0.4917	1	0.5035	1	0.5035
ACE Peru	2	0.4157	2	0.4037	2	0.4508	6	0.3312	2	0.4743	2	0.4888	2	0.4888
ACE Argentina	3	0.4097	3	0.3943	5	0.4128	2	0.4072	3	0.4423	3	0.4597	3	0.4597
ACE Brasil	4	0.4038	4	0.3913	3	0.4302	1	0.4218	4	0.4363	5	0.4450	5	0.4450
APPRI Panamá	6	0.3775	6	0.3642	6	0.3983	4	0.3808	6	0.4100	6	0.4130	6	0.4130
APPRI Trinidad y Tobago	5	0.3980	5	0.3853	4	0.4217	5	0.3633	4	0.4363	4	0.4452	4	0.4452

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010



## 6.4 Resultados por región económica

La revisión de los principales socios comerciales de México a través del índice tiene en una cuarta etapa de análisis de resultados, la obtención de un índice de facilitación del comercio exterior por regiones económicas de interés para México, que a continuación se muestra y comenta en referencia al siguiente cuadro.

Cuadro 32 Índice de facilitación del comercio exterior 2004-2010														
Región Económica	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
ALADI	5	0.7523	5	0.6337	4	0.4609	4	0.4849	5	0.4500	5	0.4590	5	0.4367
ALCA	3	0.8022	2	0.7154	3	0.5289	3	0.5100	3	0.4978	3	0.5055	3	0.4816
APEC	2	0.8106	3	0.7056	2	0.5638	2	0.5428	1	0.5708	1	0.5741	1	0.5543
MERCOSUR	4	0.7583	6	0.6321	6	0.4454	6	0.4507	7	0.4378	7	0.4493	7	0.4212
CAN	7	0.7407	7	0.6309	5	0.4584	5	0.4690	6	0.4448	6	0.4547	6	0.4365
MCCA	6	0.7472	4	0.6338	7	0.4780	7	0.4386	4	0.4720	4	0.4804	4	0.4512
CARICOM	1	0.9389	1	0.8864	1	0.6401	1	0.6036	2	0.5636	2	0.5704	2	0.5461

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

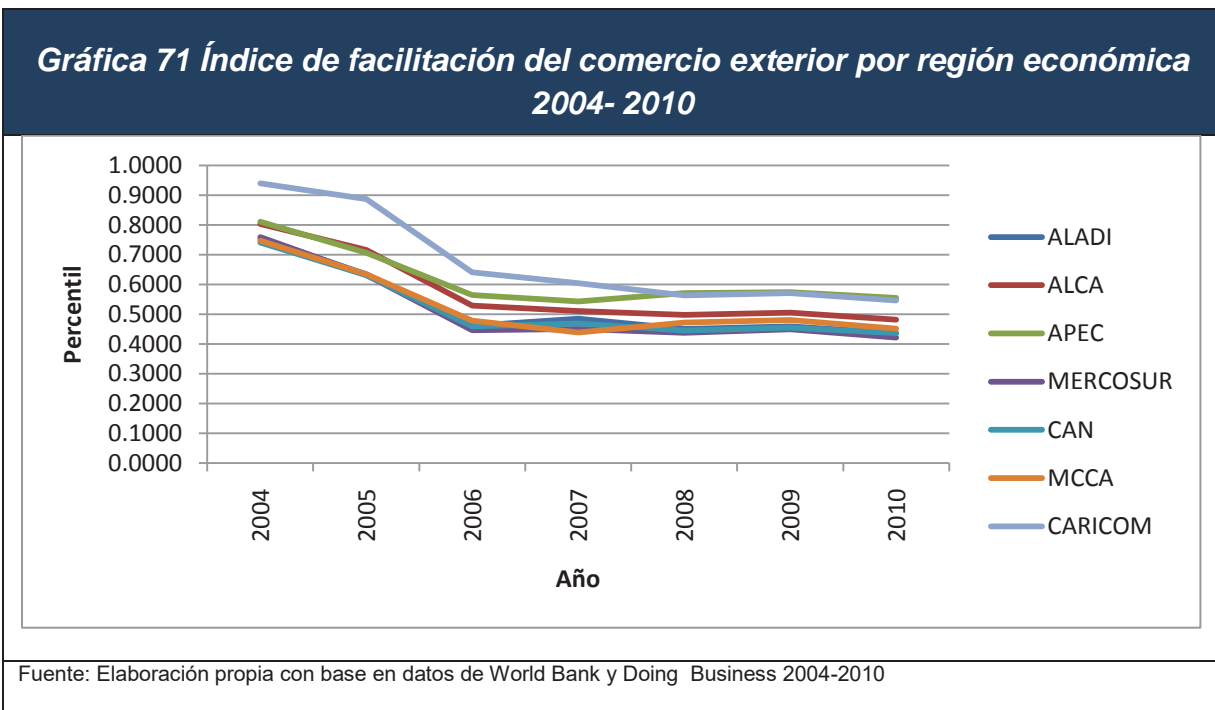
El índice de facilitación obtenido por regiones económicas permite establecer que tras los cuatro primeros años de una supremacía de la Comunidad del Caribe; actualmente es el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico la región que gestiona de mejor manera la facilitación del comercio. Estos datos coinciden con la opinión de autores consultados y tomados en cuenta como guía de esta investigación, como es el caso de Helble, Sheperd, Wilson, Mann y Otsuki entre otros (2007); que han señalado a la región de APEC como el área de mejor desarrollo facilitador y más ampliamente estudiada por ser objeto de sus propias investigaciones. A pesar de que esta región agrupa países de distintos continentes, credos religiosos, niveles económicos y avance tecnológico; su compromiso con la facilitación del comercio es tan fuerte que queda demostrado con el índice (ver cuadro 32).

Por otro lado, al determinar el valor del índice por regiones económicas queda demostrado que el hecho de que los países pertenezcan a un mismo continente, hablen un mismo

idioma, tengan un nivel económico semejante o compartan un antecedente cultural e histórico menos diverso; no implica el logro de un mejor ranking de facilitación del comercio.

Tal es el caso del resto de las regiones económicas de mayor interés para México, de donde se desprende que el desempeño más débil corresponde en fechas más recientes al Mercosur y se explica por las políticas divergentes entre sus gobiernos y la poca capacidad de gestión conjunta de para revertir dicha situación (ver gráfica 71).

Finalmente el índice detecta que la práctica total promedio de la facilitación del comercio por regiones económicas corresponde al Mercado Común Centroamericano y a la Asociación Latinoamericana de Integración.



### 6.4.1 Resultados por variable independiente según región económica de interés para México

Una evaluación más exhaustiva de los resultados conlleva la distinción de cada una de las variables que ejercen una influencia sobre la facilitación comercial orientada al exterior y su valor expresado en índice. Por consiguiente es necesario mostrar el desempeño de cada una de estas variables en las diferentes regiones económicas de interés para México.

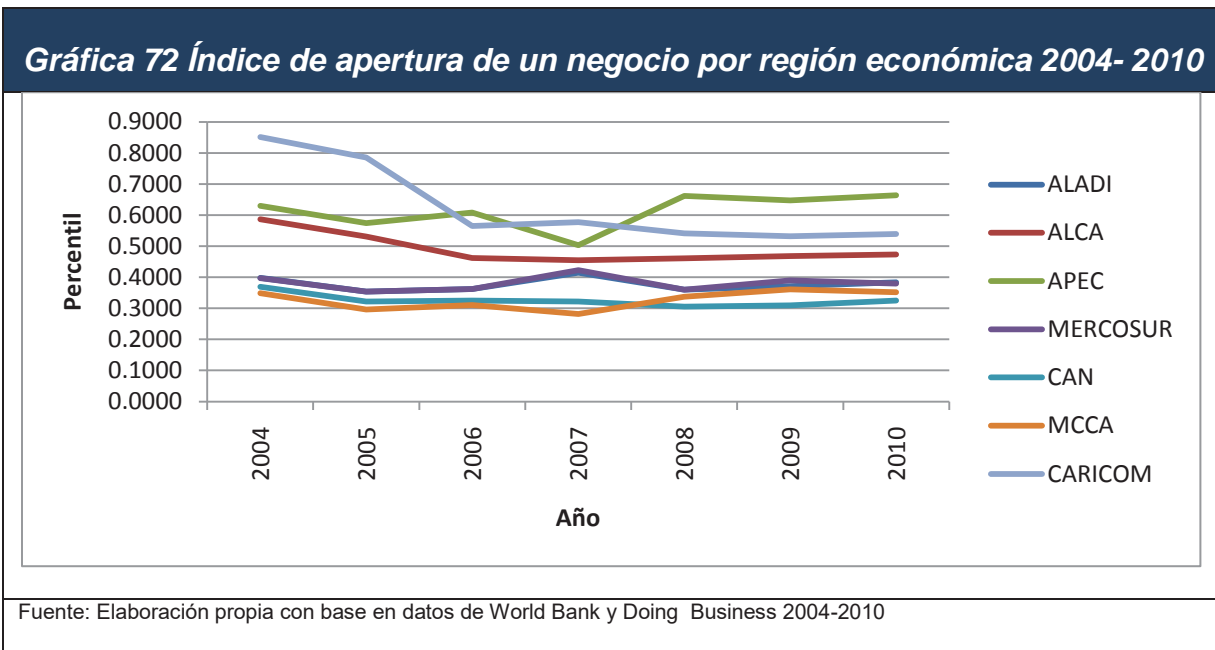
A continuación se muestran los cuadros y respectivas gráficas con los resultados de los índices de cada una de las 10 variables independientes como son apertura de un negocio, permisos de construcción, empleo de trabajadores, registro de propiedad, obtención de crédito, protección de inversionistas, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa, referentes a las regiones económicas de interés para México 2004 - 2010. Siguiendo el orden descrito estos son comentados a partir del siguiente cuadro.

Cuadro 33 Índice de apertura de un negocio 2004-2010														
Región Económica	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
ALADI	4	0.3982	5	0.3539	5	0.3616	5	0.4143	4	0.3604	5	0.3713	4	0.3836
ALCA	3	0.5868	3	0.5307	3	0.4619	3	0.4548	3	0.4609	3	0.4684	3	0.4735
APEC	2	0.6302	2	0.5738	1	0.6078	2	0.5033	1	0.6620	1	0.6474	1	0.6641
MERCOSUR	5	0.3968	4	0.3543	4	0.3622	4	0.4229	5	0.3600	4	0.3900	5	0.3791
CAN	6	0.3689	6	0.3217	6	0.3250	6	0.3215	7	0.3057	7	0.3093	7	0.3250
MCCA	7	0.3482	7	0.2959	7	0.3109	7	0.2820	6	0.3373	6	0.3610	6	0.3513
CARICOM	1	0.8512	1	0.7848	2	0.5653	1	0.5774	2	0.5411	2	0.5319	2	0.5386

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

La apertura comercial a nivel de regiones económicas (ver cuadro 33) muestra un índice que detecta la menor cantidad de impedimentos en este rubro, con el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico en años recientes y anteriormente con la Comunidad del Caribe. El desempeño de APEC se debe al auge de los países asiáticos, cuyo dinamismo comercial establece modelos y genera nuevos mercados que inducen la creación de empresas; pero

sobre todo comparten su experiencia al interior de esta región. En contraparte el Mercado Común Centroamericano y la Comunidad Andina de Naciones disputan en diferentes años el comportamiento más débil del índice, como un reflejo de grandes impedimentos (ver gráfica 72); mientras que la práctica promedio en este rubro se ubica entre el Mercado Común del Sur y la Asociación Latinoamericana de Integración.



Los permisos de construcción por su parte (ver cuadro 34), muestran el mejor nivel de desempeño de forma constante para la región de la Comunidad del Caribe, puesto que las licitaciones de obra pública y privada en materia de urbanismo obedecen al auge turístico de la zona y la consecuente inversión de grandes cadenas hoteleras. APEC también se destaca debido a que la creación de nuevas empresas requiere un proceso expedito para su planta; sin embargo ocupa el segundo lugar.

La mayor cantidad de impedimentos se ha identificado según el índice hasta 2005 en el Área de Libre Comercio de las Américas y en años recientes en el Mercado Común Centroamericano (ver gráfica 73) y la práctica promedio de este rubro en la Comunidad Andina de Naciones.

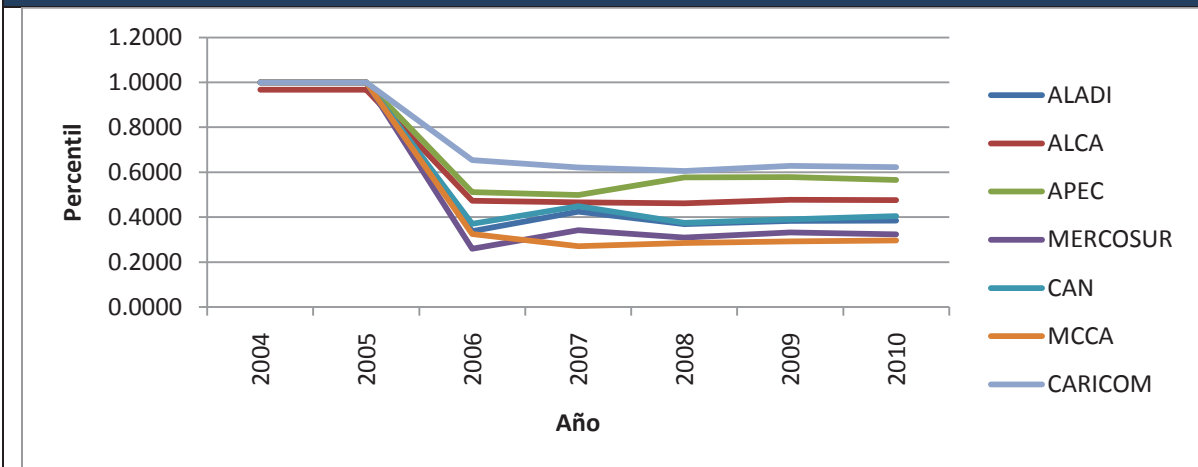
**Cuadro 34 Índice de permisos de construcción 2004-2010**

Región Económica	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
ALADI	1	1.0000	1	1.0000	5	0.3375	5	0.4248	5	0.3695	5	0.3828	5	0.3848
ALCA	7	0.9667	7	0.9667	3	0.4730	3	0.4654	3	0.4617	3	0.4769	3	0.4766
APEC	1	1.0000	1	1.0000	2	0.5112	2	0.4985	2	0.5766	2	0.5785	2	0.5658
MERCOSUR	1	1.0000	1	1.0000	7	0.2597	6	0.3427	6	0.3095	6	0.3320	6	0.3241
CAN	1	1.0000	1	1.0000	4	0.3701	4	0.4496	4	0.3747	4	0.3899	4	0.4051
MCCA	1	1.0000	1	1.0000	6	0.3257	7	0.2706	7	0.2858	7	0.2917	7	0.2964
CARICOM	1	1.0000	1	1.0000	1	0.6543	1	0.6209	1	0.6060	1	0.6283	1	0.6224

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

**Gráfica 73 Índice de permisos de construcción por región económica 2004-2010**



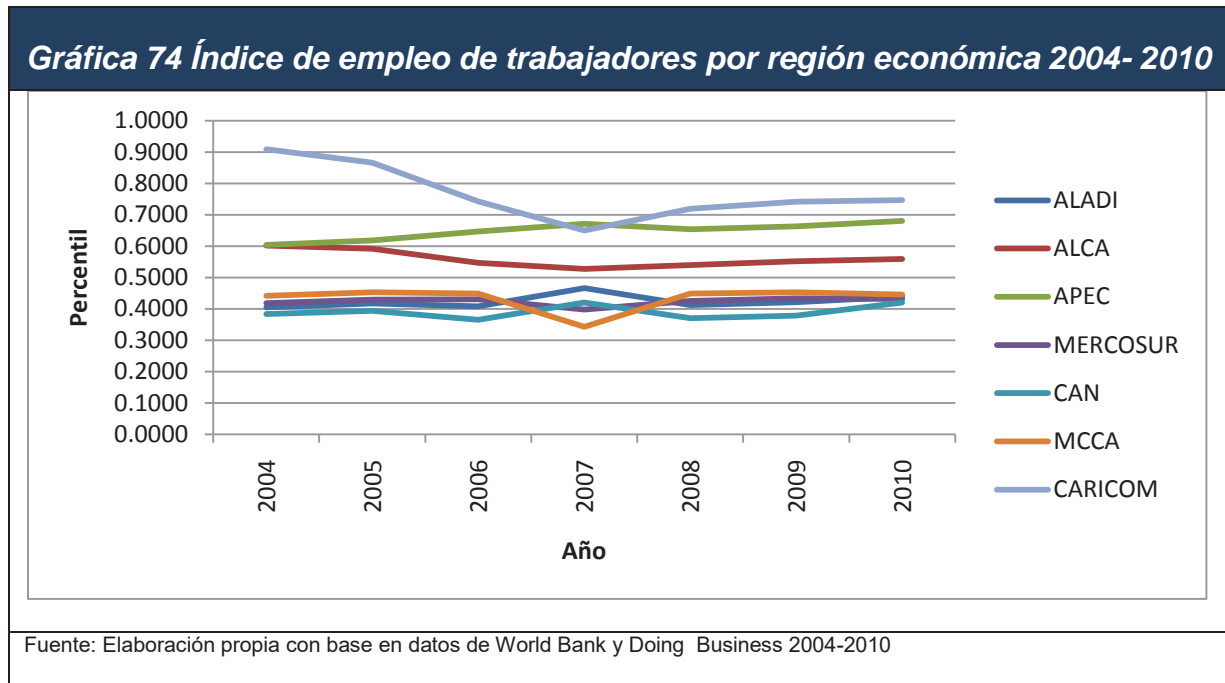
Fuente: Elaboración propia con base en datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

En lo referente al empleo de trabajadores (ver cuadro 35), la mayor cantidad de empleos se genera por su comercio de servicios turísticos en la Comunidad del Caribe, seguida del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico cuya densidad de población es superior al resto de las regiones. En tanto que la Comunidad Andina de Naciones ocupa el eslabón más débil (ver gráfica 74) y al Mercado Común Centroamericano corresponde el promedio.

**Cuadro 35 Índice de empleo de trabajadores 2004-2010**

Región Económica	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
ALADI	6	0.4052	6	0.4170	6	0.4081	4	0.4661	6	0.4118	6	0.4211	5	0.4383
ALCA	3	0.6017	3	0.5920	3	0.5461	3	0.5273	3	0.5393	3	0.5513	3	0.5583
APEC	2	0.6039	2	0.6181	2	0.6466	1	0.6705	2	0.6535	2	0.6629	2	0.6804
MERCOSUR	5	0.4179	5	0.4296	5	0.4302	6	0.3974	5	0.4254	5	0.4337	6	0.4313
CAN	7	0.3829	7	0.3932	7	0.3646	5	0.4201	7	0.3702	7	0.3780	7	0.4201
MCCA	4	0.4419	4	0.4528	4	0.4489	7	0.3421	4	0.4482	4	0.4523	4	0.4460
CARICOM	1	0.9085	1	0.8659	1	0.7426	2	0.6492	1	0.7187	1	0.7413	1	0.7467

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010



El índice de registro de propiedad identifica APEC como líder de este rubro, lo cual denota la existencia de la menor cantidad de impedimentos, el nivel de entendimiento y compromiso en la región para expandir el comercio (ver cuadro 36). Por el contrario, el desempeño más débil se ubica hasta 2006 en el Mercado Común del Sur y desde entonces en la Comunidad del Caribe (ver gráfica 75). A su vez el promedio se sitúa entre la Comunidad Andina de Naciones y la Asociación Latinoamericana de Integración en distintos años.

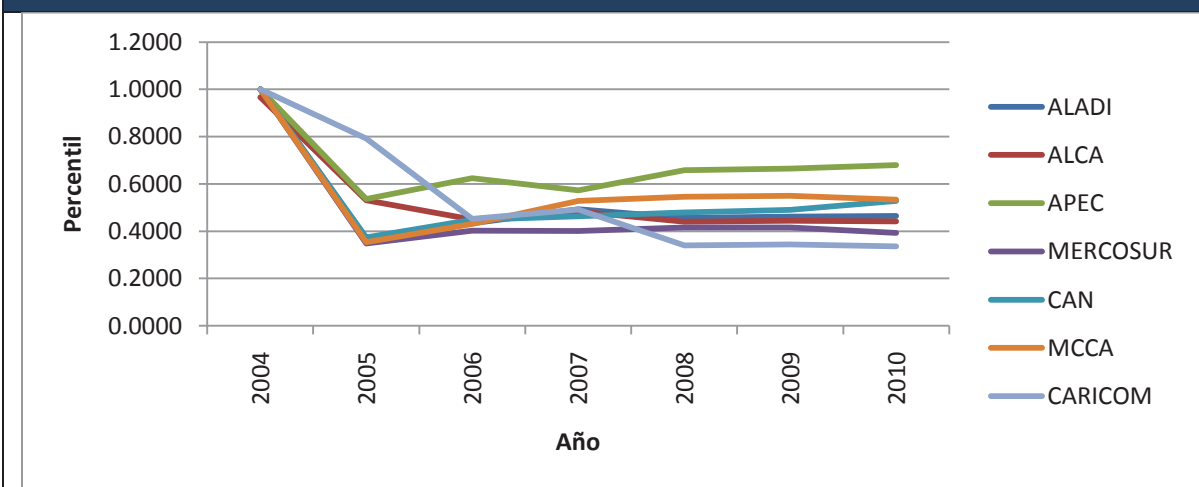
**Cuadro 36 Índice de registro de propiedad 2004-2010**

Región Económica	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
ALADI	1	1.0000	5	0.3680	5	0.4332	3	0.4928	4	0.4566	4	0.4613	4	0.4640
ALCA	7	0.9667	3	0.5302	3	0.4490	5	0.4835	5	0.4398	5	0.4443	5	0.4416
APEC	1	1.0000	2	0.5354	1	0.6243	1	0.5726	1	0.6584	1	0.6641	1	0.6798
MERCOSUR	1	1.0000	7	0.3476	7	0.4021	7	0.4001	6	0.4156	6	0.4156	6	0.3922
CAN	1	1.0000	4	0.3731	4	0.4485	6	0.4625	3	0.4789	3	0.4905	3	0.5279
MCCA	1	1.0000	6	0.3533	6	0.4299	2	0.5279	2	0.5454	2	0.5490	2	0.5339
CARICOM	1	1.0000	1	0.7924	2	0.4523	4	0.4917	7	0.3402	7	0.3438	7	0.3365

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

**Gráfica 75 Índice de registro de propiedad por región económica 2004- 2010**



Fuente: Elaboración propia con base en datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

La obtención de crédito (ver cuadro 37) cuenta con menores obstáculos en la Comunidad del Caribe; práctica recurrente que resulta también en el Área de Libre Comercio de las Américas y la Comunidad Andina de Naciones en algunos años. Sin embargo, la región más afectada en torno a este rubro es el Mercado Común del Sur, cuyos impedimentos para gestionar financiamiento requieren más requisitos que en cualquier otro (ver gráfica 76).

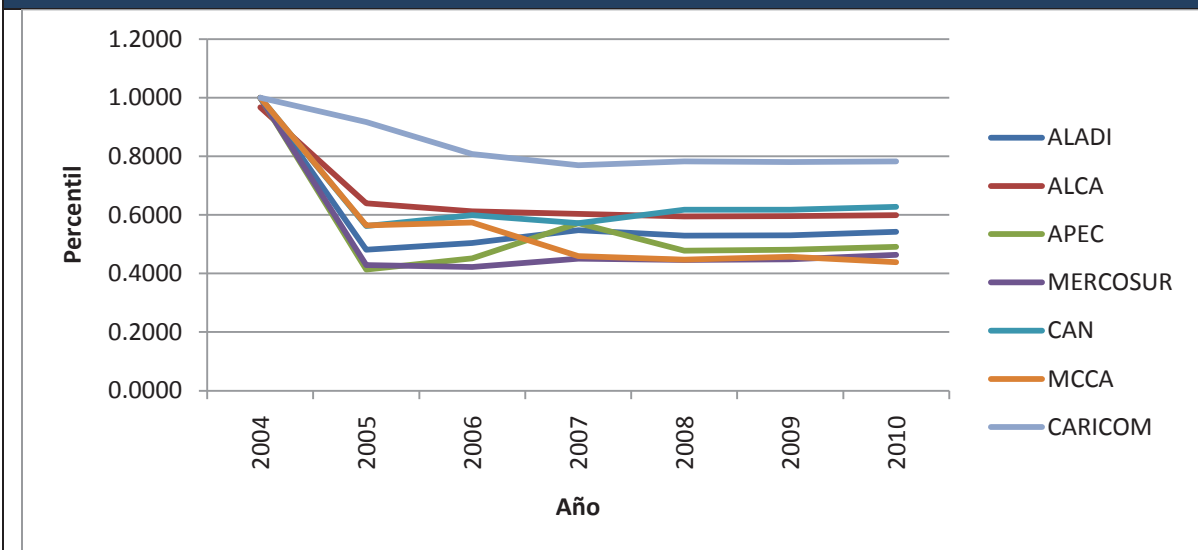
**Cuadro 37 Índice de obtención de crédito 2004-2010**

Región Económica	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
ALADI	1	1.0000	5	0.4811	5	0.5040	5	0.5479	4	0.5287	4	0.5300	4	0.5419
ALCA	7	0.9667	2	0.6392	2	0.6125	2	0.6038	3	0.5942	3	0.5958	3	0.5989
APEC	1	1.0000	7	0.4139	6	0.4515	3	0.5720	5	0.4778	5	0.4814	5	0.4910
MERCOSUR	1	1.0000	6	0.4291	7	0.4216	7	0.4501	7	0.4456	7	0.4479	6	0.4640
CAN	1	1.0000	4	0.5617	3	0.5986	4	0.5715	2	0.6180	2	0.6171	2	0.6276
MCCA	1	1.0000	3	0.5640	4	0.5742	6	0.4593	6	0.4470	6	0.4575	7	0.4382
CARICOM	1	1.0000	1	0.9166	1	0.8076	1	0.7693	1	0.7821	1	0.7802	1	0.7829

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

**Gráfica 76 Índice de obtención de crédito por región económica 2004- 2010**



Fuente: Elaboración propia con base en datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

La protección a inversionistas detecta que políticas gubernamentales tendientes a la inyección de capitales extranjeros causan los rankings más altos en el Mercado Común Centroamericano y la Comunidad Andina de Naciones (ver cuadro 38). Criticable resulta que APEC no logre estandarizar dicha práctica y afronte impedimentos. A su vez, la Asociación Latinoamericana de Integración representa el promedio de dicho rubro (ver gráfica 77).

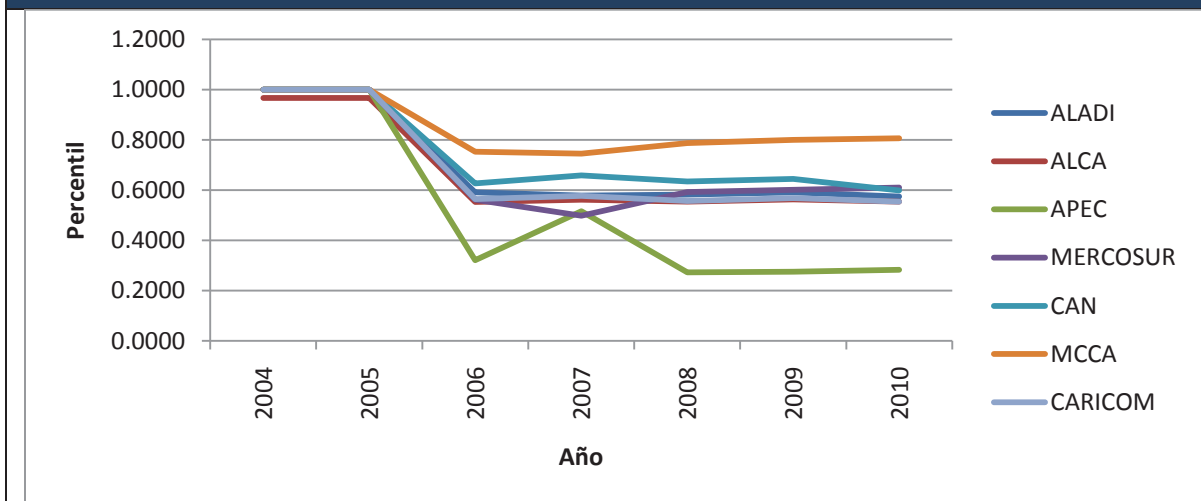
**Cuadro 38 Índice de protección a inversionistas 2004-2010**

Región Económica	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
ALADI	1	1.0000	1	1.0000	3	0.5914	3	0.5786	4	0.5823	4	0.5913	4	0.5750
ALCA	7	0.9667	7	0.9667	6	0.5531	5	0.5623	6	0.5536	6	0.5631	6	0.5539
APEC	1	1.0000	1	1.0000	7	0.3215	6	0.5158	7	0.2731	7	0.2753	7	0.2826
MERCOSUR	1	1.0000	1	1.0000	5	0.5611	7	0.4976	3	0.5919	3	0.6013	2	0.6100
CAN	1	1.0000	1	1.0000	2	0.6268	2	0.6584	2	0.6347	2	0.6450	3	0.5986
MCCA	1	1.0000	1	1.0000	1	0.7522	1	0.7453	1	0.7864	1	0.7995	1	0.8065
CARICOM	1	1.0000	1	1.0000	4	0.5643	4	0.5773	5	0.5572	5	0.5679	5	0.5543

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

**Gráfica 77 Índice de protección a inversionistas por región económica 2004-2010**



Fuente: Elaboración propia con base en datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

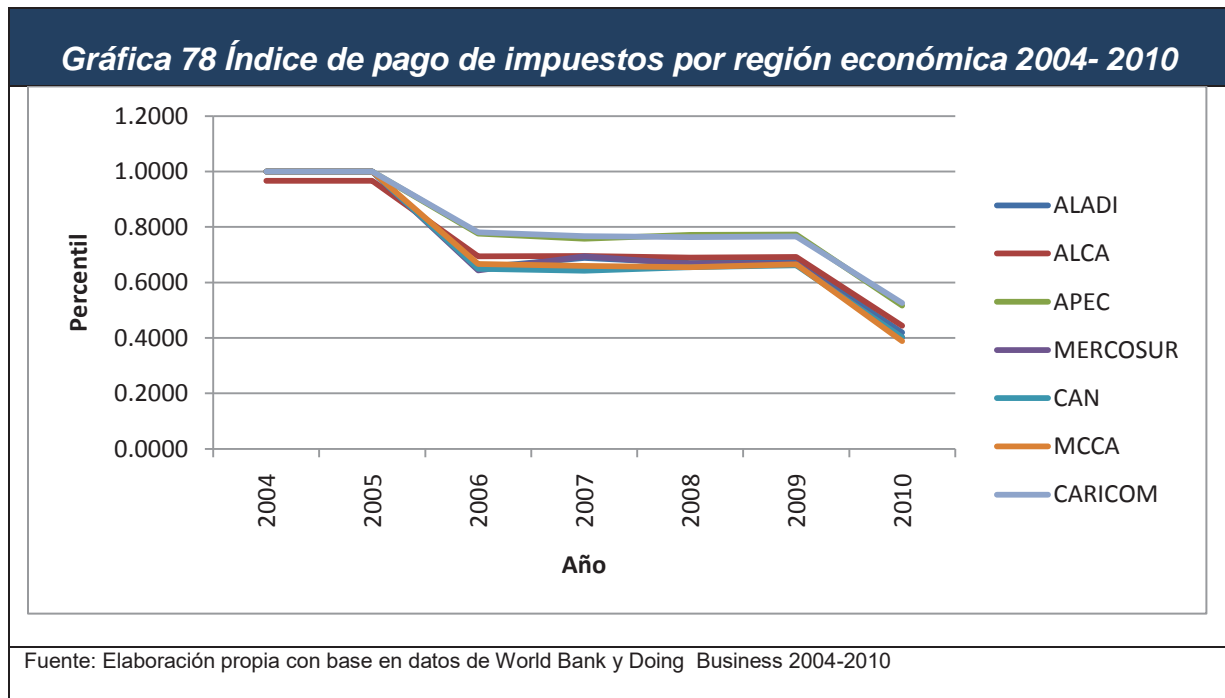
El pago de impuestos (ver cuadro 39), previamente más favorecido en la Comunidad del Caribe; actualmente ostenta tasas impositivas menos agresivas y mayor captación tributaria en APEC. Los índices con mayor evasión se ubican para distintos años entre el Área de Libre Comercio de las Américas, la Comunidad Andina de Naciones y el Mercado Común Centroamericano (ver gráfica 78). En este caso la media se ubica más constante en ALADI.

**Cuadro 39 Índice de pago de impuestos 2004-2010**

Región Económica	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
ALADI	1	1.0000	1	1.0000	5	0.6539	5	0.6882	4	0.6698	4	0.6741	4	0.4199
ALCA	7	0.9667	7	0.9667	3	0.6944	3	0.6955	3	0.6890	3	0.6924	3	0.4440
APEC	1	1.0000	1	1.0000	2	0.7761	2	0.7571	1	0.7716	1	0.7732	2	0.5165
MERCOSUR	1	1.0000	1	1.0000	7	0.6435	4	0.6937	5	0.6669	5	0.6674	6	0.4025
CAN	1	1.0000	1	1.0000	6	0.6494	7	0.6418	6	0.6547	7	0.6617	5	0.4028
MCCA	1	1.0000	1	1.0000	4	0.6663	6	0.6599	7	0.6546	6	0.6652	7	0.3888
CARICOM	1	1.0000	1	1.0000	1	0.7809	1	0.7673	2	0.7629	2	0.7653	1	0.5255

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor



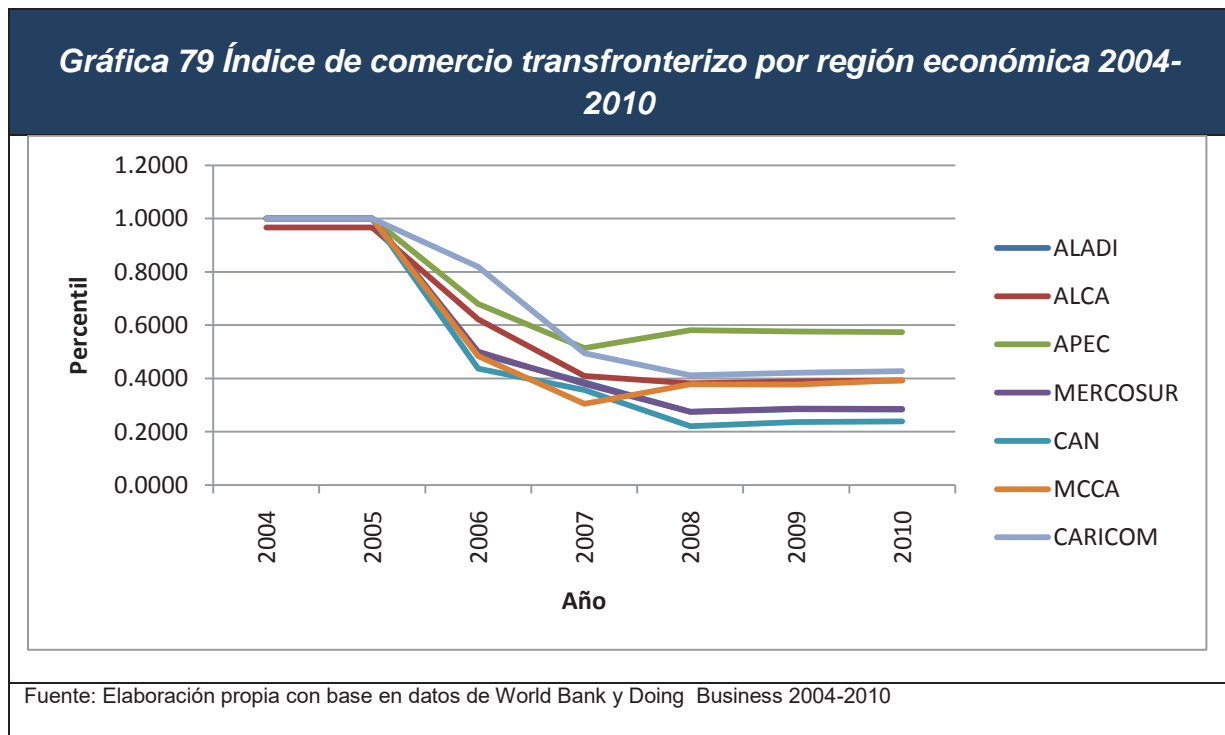
El comercio transfronterizo (ver cuadro 40) muestra un índice óptimo en distintos años entre la Comunidad del Caribe y APEC; a pesar de que geográficamente ambos enfrentan mayores distancias y el tiempo de traslado de mercancías está en función del transporte marítimo, casi totalmente. Opuestamente la Comunidad Andina de Naciones presente visiblemente el peor desempeño del índice (ver gráfica 79) en relación al promedio.

**Cuadro 40 Índice de comercio transfronterizo 2004-2010**

Región Económica	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
ALADI	1	1.0000	1	1.0000	5	0.4934	4	0.3846	5	0.2747	6	0.2840	6	0.2824
ALCA	7	0.9667	7	0.9667	3	0.6220	3	0.4089	3	0.3815	3	0.3885	4	0.3921
APEC	1	1.0000	1	1.0000	2	0.6792	1	0.5137	1	0.5814	1	0.5760	1	0.5736
MERCOSUR	1	1.0000	1	1.0000	4	0.5004	5	0.3791	6	0.2743	5	0.2869	5	0.2859
CAN	1	1.0000	1	1.0000	7	0.4372	6	0.3566	7	0.2208	7	0.2360	7	0.2384
MCCA	1	1.0000	1	1.0000	6	0.4834	7	0.3041	4	0.3783	4	0.3764	3	0.3935
CARICOM	1	1.0000	1	1.0000	1	0.8188	2	0.4946	2	0.4115	2	0.4215	2	0.4266

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor



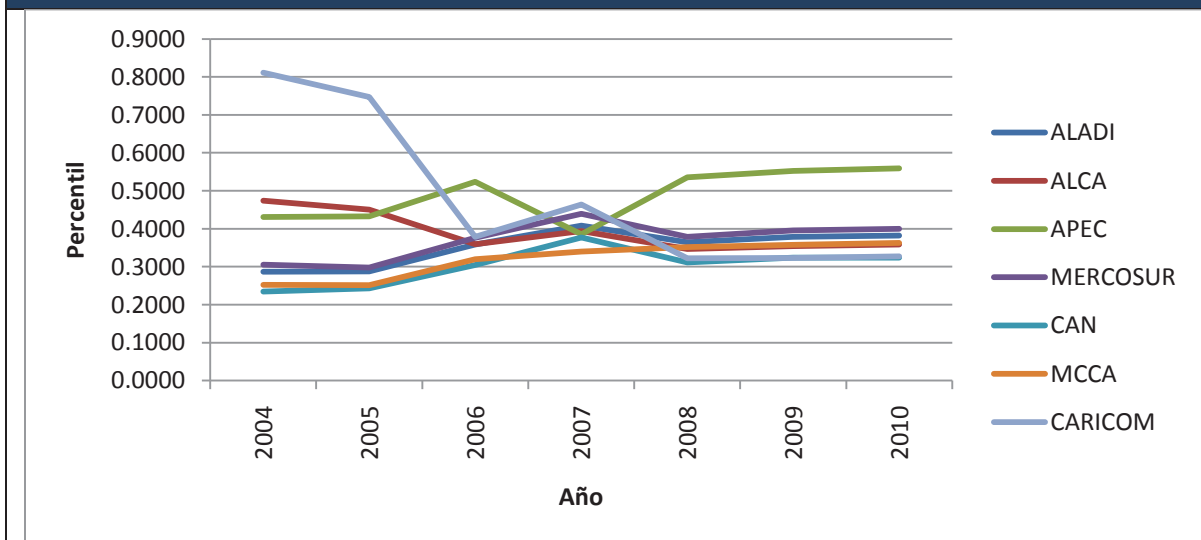
En materia de cumplimiento de contratos (ver cuadro 41) el índice óptimo se muestra más constante en APEC a pesar del buen desempeño en distintos años de la Comunidad del Caribe. Los obstáculos más fuertes se detectan en la Comunidad Andina de Naciones (ver gráfica 80) donde el aspecto jurídico y fortalecimiento de la ley se muestran endeble ante dicho problema. Finalmente, el promedio oscila en distintos años entre el Área de Libre Comercio de las Américas y el Mercado Común Centroamericano.

**Cuadro 41 Índice de cumplimiento de contratos 2004-2010**

Región Económica	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
ALADI	5	0.2870	5	0.2873	5	0.3589	3	0.4082	3	0.3645	3	0.3789	3	0.3822
ALCA	2	0.4736	2	0.4502	4	0.3592	4	0.3942	5	0.3468	5	0.3545	5	0.3582
APEC	3	0.4313	3	0.4325	1	0.5240	5	0.3855	1	0.5356	1	0.5523	1	0.5591
MERCOSUR	4	0.3055	4	0.2981	3	0.3758	2	0.4391	2	0.3786	2	0.3952	2	0.4002
CAN	7	0.2344	7	0.2429	7	0.3046	6	0.3771	7	0.3115	6	0.3243	7	0.3243
MCCA	6	0.2519	6	0.2514	6	0.3198	7	0.3396	4	0.3513	4	0.3573	4	0.3631
CARICOM	1	0.8114	1	0.7467	2	0.3785	1	0.4635	6	0.3226	7	0.3232	6	0.3274

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

**Gráfica 80 Índice de cumplimiento de contratos por región económica 2004-2010**

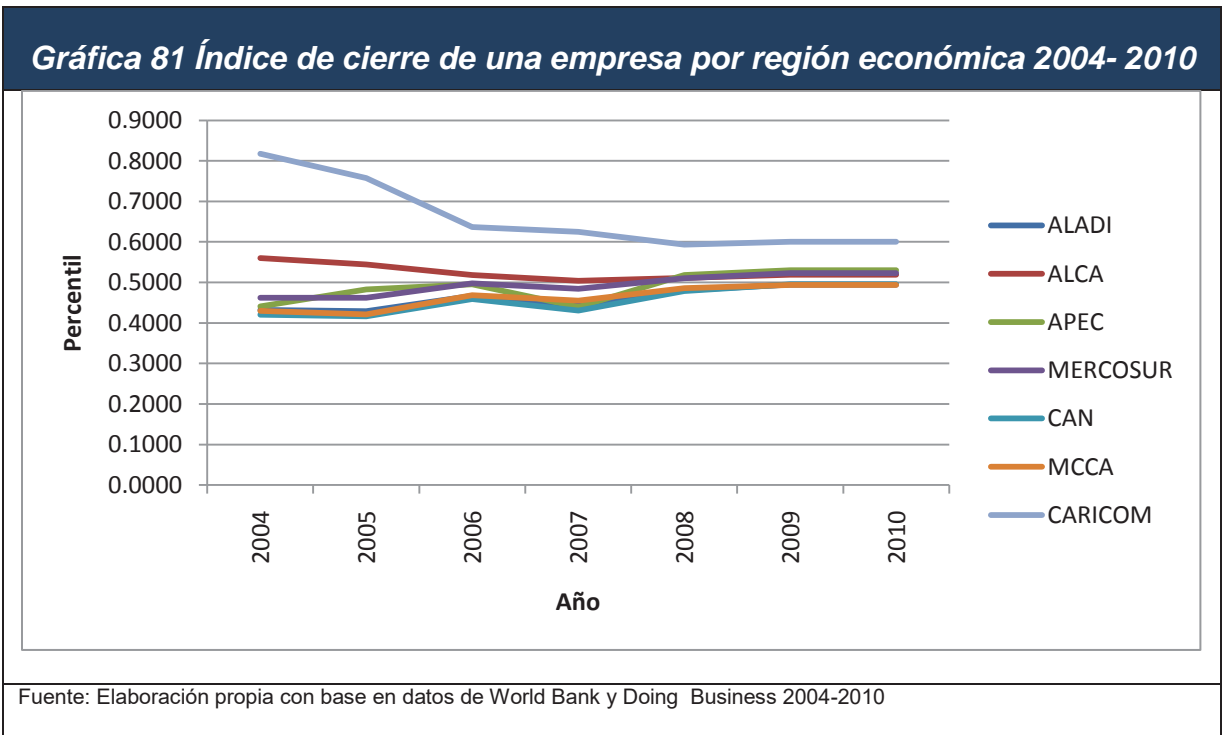


Fuente: Elaboración propia con base en datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

Por último, el índice de cierre de una empresa (ver cuadro 42) es superior en la Comunidad del Caribe, seguido de ALCA y APEC en distintos años. Sin embargo, su desempeño más frágil que se interpreta como un alto entorpecimiento del proceso legal y un bajo porcentaje de recuperación de la inversión se detecta hasta 2007 en la Comunidad Andina de Naciones y a partir de entonces en el Mercado Común Centroamericano (ver gráfica 81).

Cuadro 42 Índice de cierre de una empresa 2004-2010														
Región Económica	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
ALADI	5	0.4321	5	0.4292	6	0.4667	5	0.4440	6	0.4812	6	0.4950	6	0.4950
ALCA	2	0.5604	2	0.5446	2	0.5182	2	0.5043	3	0.5110	4	0.5194	4	0.5194
APEC	4	0.4411	3	0.4825	4	0.4956	6	0.4391	2	0.5181	2	0.5298	2	0.5298
MERCOSUR	3	0.4623	4	0.4622	3	0.4974	3	0.4839	4	0.5104	3	0.5230	3	0.5230
CAN	7	0.4204	7	0.4162	7	0.4591	7	0.4310	7	0.4789	5	0.4953	5	0.4953
MCCA	6	0.4296	6	0.4210	5	0.4683	4	0.4553	5	0.4859	7	0.4941	7	0.4941
CARICOM	1	0.8178	1	0.7578	1	0.6367	1	0.6250	1	0.5936	1	0.6006	1	0.6006

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010



# CAPITULO VII

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La importancia de la facilitación del comercio exterior consistente en rehabilitar el potencial de intercambio de los países representa una oportunidad inmejorable para dinamizar la actividad económica. En este apartado de la investigación se presentan las conclusiones de los resultados anteriormente expuestos, así como las recomendaciones prudentes, derivadas y sustentadas por los mismos.

### Conclusiones

Según el planteamiento original de la problemática, a cerca de “¿cuál es el influjo de la apertura de un negocio, la obtención de crédito, la protección de inversionistas, el comercio transfronterizo, el pago de impuestos, los permisos de construcción, el empleo de trabajadores, el registro de propiedades, el cumplimiento de contratos y el cierre de una empresa en la facilitación del comercio exterior de México para los años 2004-2010?”; para el cual se infirió que dichas variables “durante los años 2004-2010 han determinado la facilitación del comercio exterior de México”, con la finalidad de “determinar el grado de facilitación del comercio exterior de México para los años 2004-2010”, se logran establecer las siguientes conclusiones:

El desempeño de la facilitación del comercio exterior que ha existido en México durante los años 2004-2010, dista de ser satisfactorio y conveniente para país. Debido a que los dos últimos años del sexenio presidencial anterior, las políticas gubernamentales estuvieron poco orientadas a la disminución de costos, procedimientos y tiempo; mientras que el año de transición solo logró corregir medianamente su ejercicio.

Durante el sexenio del actual presidente, sólo en 2007 se abarcaron de forma prudente los aspectos del ambiente de negocios; situación que concuerda con lo anteriormente determinado por Wille (2006), dado que a partir de la crisis económica en 2008 las prioridades del gobierno estuvieron centradas en amortiguar las dificultades económicas que alteraron este ambiente y alternamente sofocaron la mejoría doméstica previa en materia de facilitación comercial orientada al exterior.

La facilitación del comercio exterior en nuestro país, aunque refleja una tendencia de recuperación en los tres últimos años, es menor al desempeño individual promedio de los países considerados como los principales socios comerciales de México. Sin embargo del análisis por tratados, acuerdos y regiones o zonas económicas de interés se logró establecer lo siguiente:

Los tratados comerciales tienen un grado de facilitación del comercio exterior que no obedece a la interacción comercial de los países que los integran, porque su gestión dentro de los mismos no está relacionada en todos los casos con las cifras de las balanzas comerciales, tal como lo predijera Walkenhorst (2003), según sus importaciones y exportaciones. Tal es el caso del TLCAN y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea; y por otra parte el Triángulo del Norte.

En lo que respecta a los acuerdos comerciales, los acuerdos para el fortalecimiento de la asociación económica y los acuerdos para la protección y promoción recíproca de las inversiones, poseen una mejor gestión de la facilitación del comercio exterior que los acuerdos de complementación económica y los acuerdos para evitar la doble tributación. Tal es el caso de Japón y Panamá, cuyas posibilidades de incrementar su flujo comercial con México son mayores porque existe una mayor compatibilidad en sus ambientes de negocios y por ende tienen el potencial considerar el establecimiento de futuros tratados de libre comercio.

En lo referente a las regiones o zonas económicas de interés para México los resultados de nuestra investigación concuerdan con la opinión de Walkenhorst (2003), dado que la investigación nos lleva a concluir que la facilitación del comercio exterior no obedece las cifras de las balanzas comerciales según sus importaciones y exportaciones entre los países que las integran. Tal es el caso de la Comunidad del Caribe y el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico donde a pesar de las diferencias culturales y de idioma, su ambiente de negocios es más compatible y su gestión es mejor.

Bajo el esquema de cada una de las variables independientes estipuladas en el problema de investigación, y partiendo de su concepción específica se logran establecer las siguientes conclusiones:

En lo referente a la apertura de un negocio se concluye que ésta incide de manera limitada en la facilitación del comercio exterior de México, puesto que el grado de correlación entre ellas es prácticamente insignificante y el resultado de sus índices está por abajo del promedio de acuerdo al resultado del ranking con sus principales socios comerciales.

En lo concerniente a la obtención de crédito se concluye que ésta repercute moderadamente en la facilitación del comercio exterior de México, puesto que el grado de correlación entre ellas es discreto y el resultado de sus índices tiene para varios años un desempeño mejor al promedio de acuerdo al resultado del ranking con sus principales socios comerciales.

Respecto a la protección de inversionistas, se concluye que ésta participa moderadamente con una tendencia decreciente en la facilitación del comercio exterior de México, puesto que el grado de correlación es descendiente durante el periodo 2004-2010 y el resultado de sus índices tiende también a disminuir aunque llega a tener un desempeño mejor al promedio según el resultado del ranking con sus principales socios comerciales.

Por su parte, lo referente al comercio transfronterizo, se concluye que éste influye moderadamente en la facilitación del comercio con una tendencia decreciente en la

correlación excepto para el 2010; a pesar de que sus índices tienen una variación constante, su desempeño es menor al promedio según el resultado del ranking con sus principales socios comerciales.

En materia de pago de impuestos, se concluye que éste incide moderadamente en la facilitación del comercio exterior de México, con una tendencia decreciente excepto en el 2010, puesto que el grado de correlación en el periodo contemplado por la investigación desciende al igual que el resultado de sus índices que normalmente se mantienen por arriba del promedio, según el resultado del ranking con sus principales socios comerciales.

En lo concerniente a los permisos de construcción, se concluye que éstos inciden moderadamente en la facilitación del comercio exterior de México con una tendencia descendiente excepto para el 2010, puesto que el grado de correlación disminuye gradualmente de la misma forma que el resultado de sus índices, a pesar de que su desempeño es mejor al promedio, según lo sustenta el resultado del ranking con sus principales socios comerciales.

En lo que atañe a empleo de trabajadores, se concluye que éste participa moderadamente en la facilitación del comercio exterior de México con una tendencia descendente en el grado de correlación de 2007 a 2009; no así en 2004-2005 y 2010, donde contribuye significativamente. Sin embargo los resultados de sus índices tienen un desempeño menor al promedio, según lo sustenta el ranking con sus principales socios comerciales.

El registro de propiedades por su parte influye moderadamente en la facilitación del comercio exterior de México con una tendencia descendente en el grado de correlación, dado que el resultado de sus índices se encuentra por debajo del promedio según lo sustenta el ranking con sus principales socios comerciales.

En lo referente al cumplimiento de contratos, se concluye que éste incide moderadamente en la facilitación del comercio exterior de México, dado que la correlación existente tiene a

disminuir y los valores de sus índices están por debajo del promedio según lo sustenta el ranking con sus principales socios comerciales.

Finalmente, en lo referente al cierre de una empresa, se concluye que ésta repercute ligeramente en la facilitación del comercio exterior de México, ya que la correlación tiende a disminuir en los distintos años y los valores de sus índices están por debajo del promedio según lo sustenta el ranking con sus principales socios comerciales.

## **7.2 Recomendaciones**

A partir de los resultados obtenidos y las conclusiones anteriormente alcanzadas, es posible aportar ideas tendientes a la atribución del justo valor de la práctica de la facilitación del comercio; así como una visión exacta de su importancia para cualquier país.

En el ámbito doméstico de la economía, se recomienda de manera general prestar atención a cada una de las áreas correspondientes a las variables independientes, dado que sus resultados indican el desempeño exacto de cada una y priorizan las acciones a tomar en cada una de ellas. Es recomendable que en las propuestas de políticas de comercio exterior sean contemplados los procesos relativos a dichos indicadores para subsanar y potenciar su desempeño a través de su gestión.

Para incentivar la apertura de un negocio en México se recomienda disminuir el número de procedimientos para lograr dicho fin, puesto que actualmente ocho procedimientos conllevan un mínimo de trece días para su realización. De igual forma se surge reducir el costo de dichos trámites a nivel municipal; así como una posible reforma a la ley de sociedades mercantiles para disminuir el monto del capital mínimo requerido para la conformación de una sociedad.

Para progresar en materia de permisos de construcción en México, se requiere reducir o combinar el número de procedimientos que su obtención actualmente conlleva, dado que los doce procedimientos requeridos para dicho fin, toman 138 días para su realización. El costo de su obtención, requiere una consulta ciudadana por parte de los ayuntamientos para establecer un monto más accesible.

Con lo que respecta al empleo de trabajadores en México, deben modificarse algunos criterios patronales respecto a la contratación. La rigidez en referencia a la experiencia y el horario de trabajo deben tornarse más flexibles para brindar oportunidad a una mayor captación de trabajadores jóvenes. El senado de la república debe aprobar la iniciativa de ley tendiente al logro de este objetivo y posteriormente en el corto plazo evaluar los aspectos endebles de su funcionamiento. El ejercicio jurídico referente al despido de un trabajador debe ser más expedito, puesto que actualmente se requiere un lapso mínimo de un año (52 semanas) para subsanar una disputa laboral de este tipo.

En lo referente al registro de propiedad en México, es necesario dinamizar el proceso de su inspección o vincular el número de procedimientos, que actualmente son cinco, para poder disminuir los 74 días que conlleva el registro de un predio o bien inmueble. Sin duda, se requiere la disminución del costo expresado en porcentaje del valor de una propiedad que oscila en 5.2 %; puesto que además fomentar la ilegalidad, no proporciona ningún beneficio adicional o garantía que incentive dicho reconocimiento.

Con respecto a la obtención de crédito en México es necesario el fortalecimiento de los derechos legales de acreedores y deudores. La aptitud de su correcto ejercicio debe estar acorde a la cobertura, expresada en porcentaje de adultos, de organismos privados o públicos. De igual manera, el alcance de la información crediticia debe ser tal que no sólo debe permitir el financiamiento, sino que debe tener programas que estimulen la creación de nuevas empresas. El gobierno federal debe ejercer un control preciso de la banca e instituciones de crédito a través de la comisión nacional bancaria y de valores para evitar que el alcance de la información crediticia permita a la sociedad ser objeto de fraudes y hostigamiento.

En lo referente a la protección de inversionistas en México es necesario que ésta se fortalezca a través de un sustento jurídico de la ley cuya constante revisión y ejercicio permita mejores procesos en la determinación de responsabilidades de directivos y accionistas para transparentar las contribuciones y beneficios de las empresas en el país. Dichos juicios deben incrementar la transparencia y percepción de la ley en materia de inversiones.

En lo concerniente al pago de impuestos en México, se debe establecer una estrategia tributaria integral de largo plazo para realmente simplificar la captación de los mismos. Ésta estrategia debe considerar criterios ajenos al constante debate a cerca del número de contribuyentes cautivos al pago de impuestos y la evasión de quienes no lo están. Por el contrario, primero se debe poner énfasis en una apreciación correcta a cerca del número de pagos que se realizan y el número de horas por año de su determinación, la tasa total de impuestos que se paga en el país por concepto de impuesto sobre la renta, seguridad social e impuesto al valor agregado, etc. Para después diversificar los regímenes o modalidades de los contribuyentes y finalmente mediante la transparencia, incrementar el grado de aceptación y confianza de la sociedad.

Respecto del comercio transfronterizo en México, se recomienda la disminución, combinación o posible vinculación de los documentos requeridos para llevar a cabo una exportación o importación de mercancías; puesto que la cifra actual en materia de exportación de cinco demanda un mínimo de 14 días, mientras que en materia de importación esos mismos cinco documentos demandan un mínimo de 17 días.

El tiempo de gestión de dichos documentos se puede revertir si las instancias de gobierno federal que participan en su tramitación formulan una estrategia de comercio exterior tendiente a capacitar y evaluar constantemente a su personal para que todo el proceso sea más expedito.

En lo referente al cumplimiento de contratos en México, se recomienda que la elaboración de las leyes o modificación de las mismas en el ámbito jurídico correspondiente tienda y considere disminuir en la practica el número de procedimientos necesarios para dicho fin,

puesto que actualmente son un total de 38 y éstos conllevan 415 días para su consecución. Revertir estas cifras conllevará disminuir el costo expresado en porcentaje de la cantidad demandada que actualmente representa el 32%.

Finalmente, en lo concerniente al cierre de una empresa en México se recomienda mediante la actuación de la autoridad en base a la ley procurar un ejercicio expedito de la liquidación, suspensión o proceso de quiebra de una empresa; puesto que actualmente el costo de dichos procesos conlleva 1.8 años, lo cual representa un 18% del valor de los bienes y a su vez disminuye la tasa de recuperación de la inversión, que actualmente es de 34 centavos por dólar.

En referencia a los tratados dentro de los cuales México tiene mayor interacción comercial como TLCAN y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, es preciso atender distintos aspectos del ambiente de negocios para fortalecer el potencial de su intercambio comercial, porque a pesar de tener el sustento de grandes cifras en importación y exportación como lo reflejan sus balanzas comerciales, su potencial en materia de facilitación del comercio exterior es menor al de tratados como el de la Asociación Europea de Libre Comercio que no tienen un flujo de comercio exterior considerable.

Se recomienda que en toda propuesta de política para el comercio exterior quede muy explícito cuál es el papel de la facilitación del comercio así como su concepto pues, el que esté quedando implícito le da vaguedad a la temática, lo que da como resultado que no existan elementos específicos con estos aspectos en la política de comercio exterior.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALBURO, F. (2009). Regional Cooperation on Trade and Transport Facilitation. *Impact of Trade Facilitation on Export Competitiveness: a Regional Perspective*. Studies in Trade and Investment 66, UN/ESCAP, Thailand.
- ARVIS, J., Raballand, G., Marteau, J. (2007). The Cost of Being Landlocked: Logistics Costs and Supply Chain Reliability. *World Bank Policy Research Working Paper 4258*, World Bank, USA. 3-81
- AZHARI, N. (2008). Textiles and Clothing Trade Post-Agreement on Textiles and Clothing: Can Trade Facilitation Help? *Unveiling protectionism: Regional responses to remaining barriers in the textiles and clothing trade*. 171-182. Thailand. United Nations
- BAELL, G. (1997). *La exportación en sus manos*. Barcelona, España: Gestión 2000.
- BENEGAS, A. (2008). Enemigos del comercio. *el Diario de América*, Cato Institute, USA.
- BHAGWATI, J. (2008). Termites in the Trade System. *Asia-Pacific Trade and Investment Review*, vol. 4, UN/ESCAP, USA.
- BHATTACHARYA, D., Saiffuddin, S. (2008). An Evaluation of the Need and Cost of Selected Trade Facilitation Measures in Bangladesh: Implications for the WTO Negotiations on Trade Facilitation. *Asia-Pacific Research and Training on Trade Working Paper Series, No. 9*, UN/ESCAP, Bangladesh. 4-41.
- BID. (2002). Competitividad: El motor del Crecimiento (informe 2001) Progreso Económico y Social en América Latina. Washington D.C.: BID.
- CAI, W., Geedes, S. (2003). Trade Facilitation Negotiations in the WTO: Implications for Bangladesh and Other Least Developed and Developing Countries. *CPD Occasional Paper Series Paper 30*, WTO, Bangladesh. 3-23.
- CHAND, B. (2006). Trade Facilitation Needs and Customs Valuation in Fiji. *Asia-Pacific Research and Training Network on Trade Working Paper Series, no.24*. UN/ESCAP, País. 5-29.
- CHANDA, R. (2006). Inter-modal Linkages in Services Trade. *OECD Trade Policy Working Papers*, no. 30, OECD Publishing, France. 7-33.
- CHATURVEDI, S. (2006a). An Evaluation of the Need and Cost of Selected Trade Facilitation Measures in India: Implications for the WTO Negotiations. *Asia-Pacific Research and Training on Trade Working Paper Series, No. 4*, UN/ESCAP, India. 4-35.
- CHATURVEDI, S. (2006b). Customs Valuation in India: Identifying Trade Facilitation related Concerns. *Asia-Pacific Research and Training Network on Trade Working Paper Series, no. 25*, UN/ESCAP, País. 4-32.
- CHATURVEDI, S. (2007). Trade Facilitation Measures in South Asian FTA's: An Overview of Initiatives and Policy Approaches. *Asia-Pacific Research and Training Network on Trade Working Paper Series, no. 28*, UN/ESCAP, País. 5-32.
- CLARK, X., Dollar, D., Micco, A. (2004). Port Efficiency, Maritime Transport Costs and Bilateral Trade. *Nber working paper series no. 10353*, World Bank – Interamerican Development Bank, USA.

- Comisión Económica para América Latina. (2005) Costos de transporte como barreras al comercio internacional de bienes agrícolas. *Boletín FAL Facilitación del comercio y el transporte en América Latina y el Caribe*, no. 224, CEPAL/ECLAC, Chile.
- DE, P. (2009). Enhancing Asia's Trade: Transport Costs Matter. *Impact of Trade Facilitation on Export Competitiveness: a Regional Perspective*, Studies in Trade and Investment 66, UN/ESCAP, Thailand.
- DENNIS, A. (2006). The impact of Regional Trade Agreements and Trade Facilitation in the Middle East North Africa Region. *World Bank Policy Research Working Paper Series 3837*, World Bank, USA.
- DJANKOV, S., Freund, C., Pham, C. (2006). Trading on Time. *Policy Research Working Paper Series* no. 3909, World Bank, USA.
- DONDERO, F. (2008). Facilitación del Comercio en las Economías de APEC. en , Editorial, España.
- DUVAL, Y. (2006a). An Exploration of the need for and cost of selected trade facilitation measures in Asia- Pacific in the context of the WTO negotiations. *Asia-Pacific Research and Training Network on Trade Working Paper Series*, no. 14, UN/ESCAP, País.
- DUVAL, Y. (2006b). Costs and Benefits of Implementing Trade Facilitation Measures under Negotiations at the WTO: an Exploratory Survey. *Asia-Pacific Research and Training Network on Trade Working Paper Series* no. 3, UN/ESCAP, País. 3-24.
- DUVAL, Y. (2007). Trade Facilitation beyond the Doha Round of Negotiations. *Asia-Pacific Research and Training Network on Trade Working Paper Series*, no. 50, UN/ESCAP, País. 4-20.
- ENGMAN, M. (2005).The Economic Impact of Trade Facilitation. *OECD Trade Policy Working Papers*, No. 21, OECD Publishing, France. 6-26.
- ESCAP. (2006). An exploration of the need for and cost of selected trade facilitation measures in Asia-Pacific in the context of the WTO negotiations. *Studies in Trade and Investment* 57. Thailand. 3-78.
- ESCAP. (2009). Designing and Implementing Trade Facilitation in Asia and the Pacific. *Asian Development Bank*, UN/ESCAP, Philippines.
- ESSER, K., Hillebrand, W., Messner, D., Meyer-Stamer, J. (1996). Competitividad Sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política. *Revista de la CEPAL*, no. 59 págs. 39-52., en CEPAL Series, Chile.
- FINGER, J. M., Wilson, J. S. (2006). Implementing a WTO Agreement on Trade Facilitation: What Makes Sense? *Policy Research Working Paper Series* no. 3971, World Bank, USA.
- FRANCOIS, J., Manchin, M. (2007). Institutions, Infraestructure and Trade. *IIDE discussion paper 04-01*, Johannes Kepler Universität Linz/University College London. Austria. 3-23.
- FRANCOIS, J., van Meijil, H., van Tongeren, F. (2003). Trade Liberalization and Developing Countries under the Doha Round. *Timbergen Institute Discussion Paper 060*, Universiteit Amsterdam, The Netherlands. 1-15.
- GAMPAT, R., Weeratunge, C. (2008). The rise of China: What does it mean for the least developed countries in the Asia-Pacific? *Asia-Pacific Trade and Investment Review*, vol. 4, UN/ESCAP, USA.

- GONZÁLEZ, J., Guasch, J., Serebrisky, T. (2008). Improving Logistics Costs for Transportation and Trade Facilitation. *World Bank Latin America and Caribbean Region Sustainable Development Department Policy Research Working Paper 4558*, World Bank, USA.3-43.
- GONZÁLEZ, J., Serebrisky, T. (2007). Latin America: Addressing high logistic costs and poor infrastructure for merchandise transportation and trade facilitation. World Bank, USA.
- GRISWOLD, D. (2001). Siete argumentos morales para el libre comercio. *Estudios de Política Comercial*, Cato Institute, USA.
- GUERRERO, P., Harris, J., Lucenti, K. (2009). Facilitación del comercio, logística de cargas e infraestructura: un nuevo enfoque estratégico. *Programa de entrenamiento ejecutivo*, BID, USA.
- HAMMAR, T. (2008). Trade facilitation in Vietnam-recent progress and impact. *Master's Thesis*, Lund University. Sweden. 6-44.
- HELBLE, M., Shepherd, B., Wilson, J. (2007). Transparency & Trade Facilitation in the Asia Pacific: Estimating the gains from Reform. *Asia-Pacific Economic Cooperation and World Bank Development Research Group*. World Bank, USA. 5-66.
- HERNANDEZ, S.R., Fernández C. C, Baptista L.P. (2003). *Metodología de Investigación* (3ra Ed.). México: Mc Graw Hill.
- HOEKMAN, B., Nicita, A. (2008). Trade Policy, Trade Costs, and Developing Country Trade. *World Bank Development Research Group Trade Team Policy Research Working Paper 4797*, World Bank, USA.
- IBARRA, A. (2008). Fronteras Seguras y Facilitación del Comercio: Análisis de economía institucional. *Gestión y Política Pública*, Editorial, País. 4-33.
- IKENSON, D. (2008). No lloren por Doha. *Trade Policy Analysis*, Cato Institute, USA.
- IKENSON, D. (2009). Mientras Doha duerme: asegurar el crecimiento económico mediante la facilitación del comercio. *Trade Policy Analysis no. 37*, Cato Institute, USA.
- INEGI. (1996). El abc de la estadística de comercio exterior de México. (2da Ed.). México
- INEGI. (1996). El abc de los indicadores de la productividad. (2da Ed.). México
- INTAL, P., Findlay, C. (1997). Beyond Liberalization of Trade in Goods: Alternative Strategies for Regional Trade and Investment Facilitation. *Discussion paper series no. 97-15*, Philippine Institute for Development Studies, Philippines. 2-24.
- IZAM, M. (2001). Facilitación del Comercio: Regional y en Tratados de Libre Comercio. *Serie de Comercio Internacional*, en CEPAL-ECLAC, País.
- IZAM, M. (2001). Facilitación del Comercio: un concepto urgente para un tema recurrente. *Serie de Comercio Internacional*, en CEPAL-ECLAC, Chile.
- JAYANTA, R., Shweta, B., (2005). Key Issues in Trade Facilitation. Summary of World Bank. EU Workshops in Dhaka and Shanghai in 2004. *World Bank Policy Research Working Paper*, 3703, 3-30.
- JAYANTA, R., Shweta, B., (2005). Key Issues in Trade Facilitation. Summary of World Bank. EU Workshops in Dhaka and Shanghai in 2004. *World Bank Policy Research Working Paper*, 3703, 3-30.
- KATZ, I. (2009). México: oportunidad desperdiciada. *Asuntos Capitaes*, Cato Institute, USA.

- KIM, S., Park, I. (2006). A CGE Analysis on Enhanced Trade Facilitation in a Northeast Asian Free Trade Agreement. *Journal of International Cooperation Studies*, vol. 14 no. 1, Korea University, Korea. 33-51.
- LAM, L., White, L. (1999). An adaptive choice model of the internationalization process. *The international Journal of organizational analysis* Vol. 7, no. 2, 105-110.
- LEE, Y. (2005). Facilitating Development in the World Trade Organization: a Proposal for the Council for Trade and Development and the Agreement on Development Facilitation. *Bepress Legal Series* paper 640, Hamline University School of Law, Berkeley electronic press, USA.
- LERMA, K. A. (2003). *Comercio y Mercadotecnia Internacional* (3ra Ed.). México: Thomson.
- LERMA, K. A. (2009). Comercio Internacional: Metodología para la Formulación de Estudios de Competitividad Empresarial. México: ECAFSA.
- LOZANO, C., Castro, C. y Campos, J. (2005). Un modelo gravitacional para la Agenda Interna. *Archivos de Economía*, Editorial, País
- MANIK, S. (2009). Enhancing Export Competitiveness through Trade Facilitation: The Experience of Sri Lanka - Impact of trade facilitation on export competitiveness: a regional perspective. *Studies in trade and investment* 66, en UN/ESCAP, País
- MANRIQUE, Z. N., Miglio, V. D. (2008). El impacto de la facilitación de comercio en procedimientos aduaneros sobre flujos comerciales entre las economías de APEC. *Seminario de Investigación Económica*. Peru 3-24.
- MARRKIDES, C., Rayport, J., Sviokola, J. (2004). *Estrategias de Crecimiento*. Barcelona: Deusto Ediciones
- MARTINEZ, I., Marquez. R., L. (2007). The Effect of Trade Facilitation on Sectoral Trade. *Documento de trabajo No. 167*, Instituto Ibero-Americano de Investigaciones Económicas, Georg-August-Universität Gottingen, Germany. 2-42
- MAUR, J. (2008). Regionalism and Trade Facilitation a Primer. World Bank Development Research Group Trade Team. Policy Research Working Paper 4464, World Bank, USA. 2-34
- MAUR, J. (2008). Regionalism and Trade Facilitation: A Primer. *Policy Research Working Paper Series* no. 4464, World Bank, USA.
- MERCADO, S. (2000). *Comercio Internacional I: Mercadotecnia Internacional* (4ta Ed.). México: Limusa-Noriega.
- MERCADO, S. (2004). *Comercio Internacional II*. (6ta Ed.). México: Limusa-Noriega.
- MESQUITA, M., Volpe, C., Blyde, J. (2008). Unclogging the Arteries the Impact of Transport Costs on Latin American and Caribbean Trade. *Special Report on Integration and Trade Summary*, Inter-American Development Bank, USA.
- MÖISE, E. (2004). The Cost of Introducing and Implementing Trade Facilitation Measures: Interim Report. *OECD Trade Policy Working Papers*, no. 8, OECD Publishing, France. 6-18.
- MÖISE, E. (2005). Trade Facilitation Reforms in the Service of Development: Country Case Studies”, en *OECD Trade Policy Working Papers*, no. 12, OECD Publishing, France. 4-27.
- MÖISE, E. (2006). Special and Differential Treatment in the Area of Trade Facilitation. *OECD Trade Policy Working Papers*, no. 32, OECD Publishing, France. 3-9.

- MUELLER, S. (2009). Institutional Quality and Competitiveness in the Greater Mekong Subregion. *Impact of Trade Facilitation on Export Competitiveness: a Regional Perspective*, Studies in Trade and Investment 66, UN/ESCAP, Thailand.
- MUKHOPADHYAY, K., Thomassin, P. (2008). Economic impact of East and South-East Asian free trade agreements. *Asia-Pacific Trade and Investment Review*, vol. 4, UN/ESCAP, USA.
- NJINKEU, D., Wilson, J. S., Powo, F. B. (2008). Expanding Trade within Africa: the impact of trade facilitation. *World Bank Policy Research Working Paper 4790*. 2-29.
- NKINKEU, D., Wilson, J., Powo, B. (2008). Expanding Trade within Africa -The Impact of Trade Facilitation. *World Bank Development Research Group Trade Team. Policy Research Working Paper 4790*, World Bank, USA.
- O'GRADY, M. (2008). América Latina quiere más libre comercio. *The Wall Street Journal*, Dow Jones & company, Inc., USA.
- OCDE. (2005). The Role of Automation in Trade Facilitation. *OECD Trade Policy Working Papers*, No. 22, OECD Publishing, France. 6-25.
- ORTIZ, W. A. (1996). *Introducción al comercio exterior de México: protección o librecambismo*. México: Nuestro tiempo.
- OYEWUMI, O. (2007). An Overview of the Global Economy: Markets, Competitiveness and Trade Facilitation. *International Food and Agrobusiness Management Review* vol. 10. South Africa. 205-218.
- PENG, B. (2009). Enhancing Export Competitiveness through Trade Facilitation in Asia- Impact of trade facilitation on export competitiveness: a regional perspective. *Studies in trade and investment 66*, en UN/ESCAP, País
- PEREZ, J. L. (2000). *Comercio Internacional*. Madrid: ESIC.
- PERSSON, M. (2008). Trade Facilitation and the Extensive and Intensive Margins of Trade. Lund University, Sweden. 1-32.
- PORTER, M. E. (2000). Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia. México D.F.: Patria.
- PORTER, M. E. (2002). Ventaja Competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior. México: Patria.
- PORTER, M. E., (2002). Ser competitivo: Nuevas aportaciones y conclusiones. Deusto, España.
- PRIYA, S. (2007). Trade Facilitation: A Brief Negotiating History. *eSS Working Paper/International Trade*, India. 1-13.
- PROKSCH, M. (2008). Asian-African trade and cooperation investment cooperation. *Asia-Pacific Trade and Investment Review*, vol. 4, UN/ESCAP, USA.
- RAJ, P. (2006). Implementation of the WTO Customs Valuation Agreement in Nepal: an Ex-ante Impact Assessment. *Asia-Pacific Research and Training Network on Trade Working Paper Series, no. 18*. UN/ESCAP, País. 6-25.
- RAJ, P., Matanggi, N., Raj, S. (2008). The Need for and Cost of Selected Trade Facilitation Measures relevant to the WTO Trade Facilitation Negotiation: a Case Study of Nepal. *Asia-Pacific Research and Training on Trade Working Paper Series, No. 9*, UN/ESCAP, Nepal. 1-40.
- RICARDO, D. (2004). *Principios de Economía Política y Tributación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- RIZAL, Y. (2008). An Evaluation of the Need and Cost of Selected Trade Facilitation Measures in Indonesia: Implications for the WTO Negotiations on Trade Facilitation. *Asia-Pacific Research and Training on Trade Working Paper Series, No. 10*, UN/ESCAP, Indonesia.

- ROY, J., Bagai, S. (2005). Key Issues in Trade Facilitation: Summary of World Bank/EU Workshops in Dhaka and Shanghai in 2004. *World Bank Policy Research Working Paper Series 3703*, World Bank, India.
- RUBIATO, J. M. (2007). La facilitación del comercio en la eficacia de la logística. Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo. *Foro BID CNPC logística y facilitación del comercio*. Quito
- SAKI, C. (2008). Does Trade Facilitation Matter in Bilateral Trade? *CES Working Paper 100*. Université Sorbonne Paris, France.
- SALINAS, R. (2008). México: Realidades comerciales. *Asuntos Captales*, Cato Institute, USA.
- SATAPATHY, C. (2006). Alternative Dispute Resolution Procedure for Agreements on Trade Facilitation. *eSS Working Paper/International Trade*, Zambia. 1-4.
- SHAHID, Y., Altaf, A., Nabeshima, K. (2004). *Global Change and East Asian Policy Initiatives*. England: Oxford.
- SHUIE, Z., Shilu, Z. (2009). The implication of customs modernization on export competitiveness in China. *Impact of Trade Facilitation on Export Competitiveness: a Regional Perspective*, Studies in Trade and Investment 66, UN/ESCAP, Thailand.
- SOLOAGA, I., Wilson, J., Mejía, A. (2006). Moving Forward Faster: Trade Facilitation Reform and Mexican Competitiveness. *World Bank Policy Research Working Paper Series 3953*, World Bank, USA.
- SOON, D., Kang, B. (2008). Policy options for establishing effective subnational innovation systems and technological capacity-building. *Asia-Pacific Trade and Investment Review*, vol. 4, UN/ESCAP, USA.
- SOPHORNDARA, N. (2009). Trade and Transport Facilitation in Cambodia. *Impact of Trade Facilitation on Export Competitiveness: a Regional Perspective*, Studies in Trade and Investment 66, UN/ESCAP, Thailand.
- SWAMINATHAN, S., Anklesaria, A. (2009). India: Beneficios de la liberalización portuaria. *Business Standard*, Cato Institute, USA.
- The international Bank for Reconstruction and Development/World Bank. (2004). Reporte Anual Doing Business. Washington, D.C. USA.
- The international Bank for Reconstruction and Development/World Bank. (2005). Reporte Anual Doing Business. Washington, D.C. USA.
- The international Bank for Reconstruction and Development/World Bank. (2006). Reporte Anual Doing Business. Washington, D.C. USA.
- The international Bank for Reconstruction and Development/World Bank. (2007). Reporte Anual Doing Business. Washington, D.C. USA.
- The international Bank for Reconstruction and Development/World Bank. (2008). Reporte Anual Doing Business. Washington, D.C. USA.
- The international Bank for Reconstruction and Development/World Bank. (2009). Reporte Anual Doing Business. Washington, D.C. USA.
- The international Bank for Reconstruction and Development/World Bank. (2010). Reporte Anual Doing Business. Washington, D.C. USA.
- TORRES, G. R. (2000). *Teoría del Comercio Internacional*. México: Siglo XXI.

- UNCTAD. (2006). Informe sobre los progresos realizados en la aplicación de las conclusiones y recomendaciones convenidas por la comisión en su noveno periodo de sesiones. *Junta de Comercio y Desarrollo*. 3-12.
- WALKENHORST, P., Yasui, T. (2003). Quantitative Assessment of the Benefits of Trade Facilitation. *OECD Trade Policy Working Papers*, JT00153655, OECD Publishing, France. 4-24.
- WENJING, C. (2006). An Evaluation of the Need and Cost of Selected Trade Facilitation Measures in China: Implications for the WTO Negotiations on Trade Facilitation. *Asia-Pacific Research and Training on Trade Working Paper Series, No. 5*, UN/ESCAP, China.4-45.
- WHITKER, J. (2002). Régimen Jurídico del Comercio Exterior en México. México: UNAM.
- WHITKER, J., Hernández, L. (2002). *Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*. México: UNAM.
- WILLE, P., Redden, J. (2006). A Comparative Analysis of Trade Facilitation in Selected Regional and Bilateral Trade Agreement. *Asia-Pacific Research and Training Network on Trade Working Paper Series, no. 17*, UN/ESCAP, País. 5-42.
- WILSON, J. S., OTSUKI, T. (2007). Regional integration in South Asia: What Role for Trade Facilitation? *World Bank Research Working Paper 4423*. 2-26.
- WILSON, J., Mann, C., Otsuki, C. (2004). Assessing the Potential Benefit of Trade Facilitation: A Global Perspective. *World Bank Policy Research Working Paper Series 3224*, World Bank, USA. 3-24
- WILSON, J., Mann, C., Otsuki, T. (2003). Trade Facilitation and Economic Development. Measuring the Impact. Policy Research Working Paper 2988, World Bank, USA. 2-19.
- WILSON, J., Otsuki, T. (2007). Regional Integration in South Asia: What Role for Trade Facilitation? *World Bank Development Research Group Trade Team. Policy Research Working Paper 4423*, World Bank, USA.
- WILSON, N. (2007). What a Difference a Day Makes: An Estimate of Potential Gains from Trade Facilitation. *Selected paper no. 174227*, Auburn University, USA.3-28.
- WILSON, S., Mann, L., Otsuki, T. (2004). Assessing the Potential Benefit of Trade Facilitation: A Global Perspective. en *Editorial, País*
- WTO. (2010). Labor sobre facilitación del comercio realizada por las organizaciones intergubernamentales.
- ZAKI, C. (2008). Does trade facilitation matter in bilateral trade? Documents de Travail du Centre d’Economie de la Sorbonne. France. 2-23.

**Sitios Web consultados:**

<a href="http://www.gfptt.org">www.gfptt.org</a>	<a href="http://www.wto.org">www.wto.org</a>
<a href="http://www.apec.org">www.apec.org</a>	<a href="http://www.doingbusiness.org">www.doingbusiness.org</a>
<a href="http://www.goindicators.org">www.goindicators.org</a>	<a href="http://www.sat.gob.mx">www.sat.gob.mx</a>
<a href="http://www.se.gob.mx">www.se.gob.mx</a>	<a href="http://www.sct.gob.mx">www.sct.gob.mx</a>
<a href="http://www.unctad.org">www.unctad.org</a>	<a href="http://www.cepal.org">www.cepal.org</a>
<a href="http://www.un.org">www.un.org</a>	<a href="http://www.aladi.org">www.aladi.org</a>
<a href="http://www.caricom.org">www.caricom.org</a>	<a href="http://www.unece.org">www.unece.org</a>
<a href="http://www.cato.org">www.cato.org</a>	<a href="http://www.elcato.org">www.elcato.org</a>
<a href="http://www.gatt.org">www.gatt.org</a>	<a href="http://www.ftaa-alca.org">www.ftaa-alca.org</a>
<a href="http://www.iadb.org">www.iadb.org</a>	<a href="http://www.mercosur.org.uy">www.mercosur.org.uy</a>
<a href="http://www.nafta-sec-alena.org">www.nafta-sec-alena.org</a>	<a href="http://www.europa.eu">www.europa.eu</a>
<a href="http://www.uneca.org">www.uneca.org</a>	<a href="http://www.aseansec.org">www.aseansec.org</a>
<a href="http://www.inegi.org.mx">www.inegi.org.mx</a>	<a href="http://www.nber.org">www.nber.org</a>

## GLOSARIO DE TÉRMINOS

**Acuerdo comercial bilateral:** aquel que establece relaciones entre dos países.

**Acuerdo comercial regional:** aquel que tiene por objeto adoptar medidas con la finalidad de liberalizar o facilitar el comercio en cierto número de países mediante una zona de libre comercio o unión aduanera.

**Tratado de Libre Comercio:** Acuerdo comercial regional o bilateral que se establece para desarrollar el mercado de bienes y servicios, reducir o eliminar las cargas arancelarias y pactar convenios en materia de servicios; que se rige por reglas de Organización Mundial del Comercio o el entendimiento mutuo de sus miembros.

**TradeNet:** Portal electrónico que permite el uso de formatos electrónicos para desarrollar el comercio.

**E-business:** término anglosajón que hace referencia al comercio electrónico.

## ACRÓNIMOS Y ABREVIATURAS

ADB	Banco de Desarrollo Asiático
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
APEC	Foro Económico de Cooperación Asia-Pacífico
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
ASYCUDA	Sistema Automatizado para datos de aduanas
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BTA/ACB	Acuerdo Comercial Bilateral
CAN	Comunidad Andina de Naciones
CARICOM	Comunidad del Caribe
CBTA	Acuerdo de transporte para el cruce de fronteras
CEFACT	Centro para la facilitación del comercio y prácticas de administración, comercio y transporte
CEPAL/ECLAC	Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe
CEPE/UN	Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa
CO	Certificado de Origen
ECA	Comisión Económica para África
ECE	Comisión Económica para Europa
ECOTECH	Cooperación Económica y Técnica de APEC
EDI	Intercambio electrónico de datos
ESCAP	Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico
FAL/CEPAL	Boletín de facilitación del comercio y el transporte en América Latina y el Caribe
FDI	Inversión extranjera directa
FMI	Fondo Monetario Internacional

FTAT/LC	Tratado de Libre Comercio
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
GCI	Índice de competitividad global
GDP	Producto Interno Bruto
GMS	Gran Subregión del Mekong
HS	Sistema Armonizado
ICC	Cámara Internacional de Comercio
ICT	Información y tecnología de las comunicaciones
ICC	Cámara Internacional de Comercio
IMD	Instituto Internacional de Desarrollo Gerencial
MCCA	Mercado Común Centroamericano
Mercosur	Mercado Común del Sur
MOU	Memorándum de entendimiento
NBER	National Bureau of Economic Research
OEA	Organización de Estados Americanos
OECD/OCDE	Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo
Ppp	Paridad del poder de compra
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PROFAL	Programa Especial sobre Facilitación del Comercio
RTA/ACR	Acuerdo Comercial Regional
SAARC	Asociación Sud-asiática para la cooperación regional
SPS	Medidas sanitarias y fitosanitarias
TBT	Barreras técnicas al comercio
TEU	Unidad equivalente a un contenedor de 20 pies
THC	Cargos por manejo en terminal
TLCAN/NAFTA	Tratado de Libre Comercio de América del Norte

UN	Naciones Unidas
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
UNECE	Organización para el Desarrollo Industrial de las Naciones Unidas
UNIDO	Sistema Electrónico de Intercambio de Datos para la Administración, Comercio y
UN/EDIFACT	Transporte de las Naciones Unidas
WCO/OMA	Organización Mundial de Aduanas
WEF	Foro Económico Mundial
WTO	Organización Mundial de Comercio

## ANEXOS

En este apartado se presenta información importante que ha servido para desarrollar y fortalecer los resultados obtenidos por la investigación. Dicha información se presenta en dos sub-apartados que a continuación se muestran.

### ANEXO 1

En este sub-apartado se presenta el índice de facilitación del comercio y los índices correspondientes a cada una de las variables independientes obtenidos por país. Dichos índices fueron elaborados a partir de los resultados de las encuestas de opinión del Banco Mundial a través de Doing Business, y fueron la base para la obtención de los índices por tratados, acuerdos y regiones económicas de interés al presente estudio.

**Cuadro 43 Índice de facilitación del comercio exterior, 2004-2010**

Economía	Rank	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010
Antigua y Barbuda	1	1.0000	1	1.0000	17	0.6275	17	0.6030	20	0.5996	21	0.6079	21	0.5820
Argentina	35	0.7804	42	0.6438	53	0.4429	54	0.4265	54	0.4338	51	0.4466	53	0.4154
Austria	21	0.8215	26	0.6895	22	0.5990	16	0.6057	16	0.6274	18	0.6198	20	0.5837
Bahamas	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	28	0.5544	31	0.5495	30	0.5330
Bélgica	18	0.8388	22	0.7078	27	0.5690	27	0.5570	25	0.5803	25	0.5852	25	0.5640
Belice	1	1.0000	1	1.0000	6	0.6924	24	0.5710	27	0.5648	27	0.5672	27	0.5511
Bolivia	55	0.7300	53	0.6063	57	0.4219	58	0.3956	58	0.3906	58	0.3998	58	0.3775
Brasil	48	0.7460	49	0.6184	54	0.4389	50	0.4489	52	0.4354	53	0.4440	54	0.4049
Canadá	14	0.8594	13	0.7590	19	0.6176	11	0.6361	11	0.6422	9	0.6505	13	0.6204
Chile	31	0.7927	30	0.6838	32	0.5428	28	0.5468	30	0.5505	30	0.5589	28	0.5377
Colombia	37	0.7678	31	0.6797	48	0.4807	48	0.4581	47	0.4731	40	0.5078	41	0.4703
Costa Rica	50	0.7442	40	0.6451	50	0.4692	44	0.4682	43	0.4889	41	0.4926	43	0.4642
Chipre	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	19	0.6161	18	0.5941
República Checa	34	0.7862	35	0.6596	44	0.4884	34	0.5085	33	0.5289	34	0.5378	33	0.5213
Dinamarca	15	0.8572	15	0.7565	9	0.6852	7	0.6891	3	0.7258	1	0.7333	1	0.7110
República Dominicana	38	0.7675	41	0.6439	47	0.4827	46	0.4679	38	0.4996	36	0.5293	39	0.4875
Ecuador	57	0.7175	55	0.5994	51	0.4526	52	0.4362	51	0.4430	52	0.4460	52	0.4320
El Salvador	42	0.7528	47	0.6220	45	0.4873	38	0.4774	39	0.4993	38	0.5265	36	0.5069
Estonia	40	0.7612	32	0.6702	20	0.6127	15	0.6115	9	0.6609	8	0.6658	9	0.6434
Finlandia	19	0.8317	18	0.7450	10	0.6745	10	0.6562	6	0.6865	5	0.6895	5	0.6685
Francia	30	0.7933	25	0.6968	25	0.5797	18	0.5992	19	0.6002	16	0.6249	15	0.5969

Alemania	27	0.8009	34	0.6619	23	0.5946	20	0.5840	21	0.5941	23	0.6021	17	0.5944
Grecia	54	0.7318	50	0.6181	33	0.5322	33	0.5196	34	0.5276	29	0.5622	34	0.5190
Guatemala	43	0.7522	36	0.6510	40	0.4991	51	0.4478	44	0.4834	48	0.4744	47	0.4492
Guyana	1	1.0000	17	0.7522	29	0.5651	25	0.5694	26	0.5686	26	0.5731	26	0.5542
Haiti	46	0.7468	38	0.6469	38	0.5028	45	0.4680	41	0.4917	42	0.4883	42	0.4694
Honduras	58	0.6990	56	0.5796	56	0.4221	57	0.3963	56	0.4112	56	0.4219	57	0.3870
Hungría	26	0.8020	29	0.6827	31	0.5556	26	0.5577	24	0.5864	17	0.6230	19	0.5877
Islandia	1	1.0000	10	0.8506	5	0.7126	6	0.6914	4	0.7103	3	0.7205	3	0.6786
Israel	33	0.7863	33	0.6687	43	0.4890	42	0.4690	50	0.4578	50	0.4647	49	0.4483
Italia	47	0.7466	51	0.6144	39	0.5002	29	0.5397	49	0.4639	47	0.4747	51	0.4403
Jamaica	23	0.8135	23	0.7077	28	0.5655	13	0.6304	32	0.5334	33	0.5412	35	0.5109
Japón	20	0.8219	21	0.7127	24	0.5817	32	0.5198	18	0.6137	20	0.6155	23	0.5761
Letonia	22	0.8137	27	0.6893	26	0.5722	39	0.4748	22	0.5914	22	0.6058	24	0.5737
Lituania	29	0.7947	19	0.7357	18	0.6191	14	0.6154	15	0.6282	13	0.6419	14	0.6182
Luxemburgo	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	47	0.4625	14	0.6325	14	0.6382	10	0.6284
México	45	0.7519	43	0.6296	34	0.5273	9	0.6809	42	0.4893	46	0.4793	40	0.4715
Holanda	28	0.8009	24	0.6979	16	0.6275	5	0.6995	13	0.6365	11	0.6456	11	0.6251
Nicaragua	32	0.7876	31	0.6714	37	0.5121	55	0.4033	46	0.4773	43	0.4865	48	0.4487
Noruega	17	0.8396	14	0.7570	12	0.6652	22	0.5728	7	0.6714	6	0.6758	7	0.6564
Panamá	41	0.7573	45	0.6293	35	0.5251	31	0.5223	35	0.5212	35	0.5296	37	0.5063
Paraguay	56	0.7258	52	0.6107	58	0.3968	53	0.4285	55	0.4208	57	0.4198	56	0.3916
Perú	49	0.7455	46	0.6225	52	0.4463	41	0.4725	53	0.4345	54	0.4352	46	0.4493
Polonia	39	0.7675	37	0.6469	46	0.4842	35	0.4996	48	0.4686	49	0.4673	44	0.4585
Portugal	52	0.7424	54	0.6056	49	0.4755	36	0.4915	36	0.5172	37	0.5266	31	0.5275
Eslovaquia	44	0.7522	30	0.6718	30	0.5579	43	0.4686	29	0.5543	28	0.5627	29	0.5361
España	53	0.7421	48	0.6197	36	0.5228	40	0.4728	37	0.5105	39	0.5143	38	0.4890
St. Kitts and Nevis	1	1.0000	1	1.0000	15	0.6526	19	0.5909	17	0.6197	15	0.6287	16	0.5955
St. Lucia	1	1.0000	1	1.0000	13	0.6617	12	0.6318	23	0.5869	24	0.5937	22	0.5767
St. Vicente y las Granadinas	1	1.0000	1	1.0000	7	0.6906	30	0.5366	12	0.6370	10	0.6502	12	0.6247
Suecia	25	0.8071	20	0.7233	8	0.6855	4	0.7072	8	0.6713	7	0.6751	8	0.6454
Suiza	16	0.8468	16	0.7555	4	0.7332	37	0.4902	2	0.7326	2	0.7249	2	0.7032
Trinidad and Tobago	1	1.0000	1	1.0000	21	0.6006	23	0.5711	31	0.5438	32	0.5452	32	0.5224
Reino Unido	13	0.8708	12	0.8133	14	0.6533	8	0.6813	10	0.6479	12	0.6422	6	0.6623
Estados Unidos	12	0.8926	11	0.8261	11	0.6670	56	0.4006	5	0.6946	4	0.7051	4	0.6706
Uruguay	36	0.7747	44	0.6294	55	0.4291	49	0.4578	57	0.3958	55	0.4267	55	0.4002
Venezuela, R.B.	51	0.7425	39	0.6464	42	0.4904	21	0.5825	45	0.4828	44	0.4846	45	0.4534

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

Cuadro 44 Índice de apertura de un negocio, 2004-2010

Economía	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010	Rank
Antigua y Barbuda	1.0000	1	1.0000	1	0.6538	20	0.6935	16	0.6365	21	0.5970	24	0.5925	24
Argentina	0.3621	47	0.3960	35	0.4258	37	0.3865	44	0.3730	47	0.3383	50	0.3340	50
Austria	0.5749	28	0.4323	32	0.4828	32	0.5048	29	0.4128	42	0.3953	43	0.3645	48
Bahamas	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.6233	24	0.5925	25	0.5880	25
Bélgica	0.5272	33	0.5275	26	0.5793	24	0.6365	19	0.7460	11	0.7418	9	0.7198	11
Belice	1.0000	1	1.0000	1	0.4695	35	0.4785	32	0.4300	41	0.4040	42	0.3820	46
Bolivia	0.3103	52	0.2233	50	0.2108	54	0.2023	57	0.1760	55	0.1805	56	0.1763	57
Brasil	0.3513	49	0.3733	40	0.4083	39	0.3905	43	0.3818	45	0.3905	44	0.4083	44
Canadá	0.8720	12	0.8595	10	0.9435	4	0.9435	4	0.9653	2	0.9915	1	0.9870	1
Chile	0.6787	25	0.6320	21	0.6580	19	0.6408	18	0.5968	25	0.5793	28	0.5618	29
Colombia	0.4270	41	0.4610	31	0.4698	34	0.4740	34	0.4433	40	0.4873	35	0.5355	34
Costa Rica	0.4623	39	0.4185	33	0.4170	38	0.3995	42	0.3733	46	0.3733	48	0.3733	47
Chipre	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.7418	9	0.7328	9
República Checa	0.4781	37	0.3595	41	0.3910	42	0.4743	33	0.3955	43	0.4435	38	0.4130	43
Dinamarca	0.8423	13	0.6865	16	0.7503	11	0.7593	10	0.7503	10	0.7328	12	0.7240	10
República Dominicana	0.5443	32	0.4550	30	0.4523	36	0.4610	37	0.5268	28	0.5838	26	0.5705	27
Ecuador	0.2524	56	0.2053	51	0.2110	53	0.2243	53	0.2023	54	0.1803	57	0.1803	56
El Salvador	0.1281	57	0.0912	56	0.1628	57	0.2810	49	0.2505	52	0.4305	40	0.4040	45
Estonia	0.5164	34	0.3958	36	0.5180	27	0.5705	23	0.7198	14	0.7113	16	0.6980	16
Finlandia	0.7153	21	0.6415	19	0.7198	13	0.7153	13	0.7593	8	0.7508	7	0.7418	7
Francia	0.5732	30	0.8185	11	0.8953	5	0.8995	7	0.9083	4	0.9128	3	0.9128	2
Alemania	0.5154	35	0.3913	37	0.5005	31	0.5180	28	0.4568	36	0.4083	41	0.6278	21
Grecia	0.2675	54	0.1960	53	0.2373	52	0.2463	51	0.1760	55	0.3515	49	0.3075	52
Guatemala	0.3165	51	0.2413	49	0.2415	51	0.2898	48	0.2768	50	0.2373	54	0.1890	55
Guyana	1.0000	1	0.4685	28	0.4783	33	0.4875	31	0.4433	39	0.4390	39	0.4743	38
Haiti	0.1113	58	0.1003	55	0.1098	58	0.1188	58	0.0880	58	0.0790	58	0.0790	58
Honduras	0.2609	55	0.2008	52	0.1803	56	0.2240	54	0.2680	51	0.2548	53	0.2898	53
Hungría	0.4178	42	0.3230	43	0.3998	40	0.4348	39	0.4830	35	0.7155	14	0.7108	15
Islandia	1.0000	1	0.6733	17	0.7503	11	0.7593	10	0.7548	9	0.7503	8	0.7198	11
Israel	0.7430	19	0.7140	15	0.7548	10	0.5403	25	0.7240	12	0.7240	13	0.7153	13
Italia	0.5660	31	0.4825	27	0.5310	26	0.8163	9	0.5005	31	0.5793	29	0.5618	30
Jamaica	0.7077	22	0.6095	22	0.7855	9	0.7375	12	0.7900	7	0.7900	6	0.8075	6
Japón	0.4482	40	0.3460	42	0.3645	45	0.3118	47	0.6583	19	0.6365	20	0.6058	22
Letonia	0.6929	24	0.5505	24	0.6583	18	0.3295	46	0.6673	17	0.6628	18	0.6408	19
Lituania	0.5977	26	0.4595	29	0.5180	27	0.5705	23	0.4918	33	0.4610	37	0.4345	40
Luxemburgo	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.4740	34	0.5223	29	0.5268	32	0.5575	31
México	0.4654	38	0.3823	39	0.3908	43	0.6145	21	0.4525	38	0.3778	46	0.4963	36

Holanda	0.5925	27	0.4508	31	0.5053	29	0.9170	5	0.5795	26	0.5620	31	0.5443	32
Nicaragua	0.5733	29	0.5275	25	0.5528	25	0.2155	56	0.5180	30	0.5093	33	0.5003	35
Noruega	0.7373	20	0.6140	21	0.7198	13	0.4083	41	0.7240	13	0.7155	14	0.7113	14
Panamá	0.7840	16	0.6323	20	0.6933	16	0.5225	27	0.7153	16	0.7415	11	0.7373	8
Paraguay	0.4097	43	0.3095	45	0.2900	49	0.4258	40	0.4918	33	0.4743	36	0.4565	39
Perú	0.4917	36	0.4048	34	0.3950	41	0.2635	50	0.3820	44	0.3823	45	0.4213	41
Polonia	0.4040	44	0.2960	47	0.3073	47	0.6015	22	0.2328	53	0.2155	55	0.4170	42
Portugal	0.3382	50	0.2733	48	0.2858	50	0.8690	8	0.5795	26	0.6103	21	0.5880	25
Eslovaquia	0.3630	45	0.3870	38	0.5050	30	0.3470	45	0.4568	36	0.5750	30	0.5705	27
España	0.3555	48	0.3005	46	0.3648	44	0.6188	20	0.3075	49	0.2638	52	0.2503	54
St. Kitts and Nevis	1.0000	1	1.0000	1	0.3030	48	0.7020	14	0.4918	32	0.5093	33	0.4960	37
St. Lucia	1.0000	1	1.0000	1	0.6758	17	0.6673	17	0.6628	18	0.6408	19	0.6978	17
St. Vicente y las Granadinas	1.0000	1	1.0000	1	0.6450	22	0.4695	36	0.6320	22	0.6100	22	0.6318	20
Suecia	0.7787	18	0.6553	18	0.7198	13	0.6978	15	0.7195	15	0.6933	17	0.6673	18
Suiza	0.6931	23	0.5640	23	0.6363	23	0.2238	55	0.6543	20	0.5795	27	0.5398	33
Trinidad and Tobago	1.0000	1	1.0000	1	0.6453	21	0.5358	26	0.6275	23	0.6055	23	0.6058	22
Reino Unido	0.8017	15	0.7868	13	0.8685	7	0.9128	6	0.8688	5	0.8555	4	0.8555	4
Estados Unidos	0.8250	14	0.8185	11	0.8950	6	0.2460	52	0.9170	3	0.9170	2	0.9125	3
Uruguay	0.2688	53	0.1915	54	0.1803	55	0.4918	30	0.1405	57	0.3775	47	0.3380	49
Venezuela, R.B.	0.3630	46	0.3140	44	0.3383	46	0.4433	38	0.3250	48	0.3163	51	0.3118	51

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

Cuadro 45 Índice de permisos de construcción, 2004-2010

Economía	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010	Rank
Antigua y Barbuda	1.0000	1	1.0000	1	0.5210	29	0.6963	15	0.7077	12	0.7197	11	0.7140	12
Argentina	1.0000	1	1.0000	1	0.0763	58	0.1293	57	0.1233	58	0.1293	58	0.1350	58
Austria	1.0000	1	1.0000	1	0.4450	37	0.6027	22	0.5793	23	0.5853	23	0.5330	27
Bahamas	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.3397	44	0.3397	46	0.3277	46
Bélgica	1.0000	1	1.0000	1	0.4627	36	0.5970	23	0.5910	22	0.5793	24	0.5797	23
Belice	1.0000	1	1.0000	1	0.7023	15	0.8837	5	0.9070	3	0.9243	2	0.9127	2
Bolivia	1.0000	1	1.0000	1	0.3453	46	0.4627	28	0.3337	45	0.3573	44	0.3513	44
Brasil	1.0000	1	1.0000	1	0.2460	53	0.3863	35	0.3573	43	0.3750	39	0.3630	40
Canadá	1.0000	1	1.0000	1	0.5503	26	0.6847	17	0.6617	16	0.6730	13	0.6617	15
Chile	1.0000	1	1.0000	1	0.3807	42	0.5150	26	0.4800	30	0.5210	27	0.4973	31
Colombia	1.0000	1	1.0000	1	0.5037	30	0.5323	25	0.5210	26	0.5677	25	0.6610	16
Costa Rica	1.0000	1	1.0000	1	0.2227	54	0.3103	48	0.2753	52	0.2637	53	0.2577	54
Chipre	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.4800	31	0.4860	32
República Checa	1.0000	1	1.0000	1	0.2110	55	0.3687	39	0.4447	33	0.4680	33	0.5207	29
Dinamarca	1.0000	1	1.0000	1	0.6790	16	0.8253	8	0.8370	5	0.8483	4	0.8427	4
República Dominicana	1.0000	1	1.0000	1	0.4217	40	0.3807	36	0.3630	42	0.3690	42	0.3630	41
Ecuador	1.0000	1	1.0000	1	0.3167	48	0.4100	32	0.3690	40	0.3690	40	0.3570	43
El Salvador	1.0000	1	1.0000	1	0.4100	41	0.3337	45	0.3047	50	0.3047	49	0.2930	50
Estonia	1.0000	1	1.0000	1	0.7257	13	0.7490	10	0.7663	7	0.7377	9	0.7200	11
Finlandia	1.0000	1	1.0000	1	0.7780	9	0.6263	19	0.6030	19	0.5967	21	0.5733	24
Francia	1.0000	1	1.0000	1	0.7490	11	0.7433	11	0.7607	8	0.7723	6	0.7490	7
Alemania	1.0000	1	1.0000	1	0.8363	8	0.7373	12	0.7493	10	0.7550	8	0.7373	8
Grecia	1.0000	1	1.0000	1	0.6727	17	0.5737	24	0.5677	25	0.5970	20	0.5620	25
Guatemala	1.0000	1	1.0000	1	0.1993	56	0.1237	58	0.1347	57	0.1640	56	0.2167	55
Guyana	1.0000	1	1.0000	1	0.6147	21	0.6030	21	0.6027	20	0.6203	18	0.6143	18
Haiti	1.0000	1	1.0000	1	0.3513	44	0.3397	43	0.3163	48	0.3220	47	0.3220	48
Honduras	1.0000	1	1.0000	1	0.4333	39	0.3803	37	0.4390	35	0.4567	36	0.4510	37
Hungría	1.0000	1	1.0000	1	0.2757	49	0.4100	32	0.4450	32	0.4627	34	0.4567	36
Islandia	1.0000	1	1.0000	1	0.7370	12	0.6907	16	0.6963	13	0.7140	12	0.6847	13
Israel	1.0000	1	1.0000	1	0.4917	32	0.4157	31	0.3103	49	0.2930	50	0.2933	49
Italia	1.0000	1	1.0000	1	0.6087	23	0.4273	30	0.3863	39	0.3807	38	0.3633	39
Jamaica	1.0000	1	1.0000	1	0.4973	31	0.7140	14	0.4213	37	0.5503	26	0.5500	26
Japón	1.0000	1	1.0000	1	0.6087	23	0.3633	40	0.6380	17	0.6263	16	0.6087	20
Letonia	1.0000	1	1.0000	1	0.4857	34	0.3337	45	0.4393	34	0.4687	32	0.4860	32
Lituania	1.0000	1	1.0000	1	0.5383	27	0.6207	20	0.4857	29	0.4977	30	0.5033	30
Luxemburgo	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.2287	52	0.6380	18	0.6437	15	0.6320	17
México	1.0000	1	1.0000	1	0.6497	19	0.8310	7	0.6673	14	0.6263	16	0.6143	18

Holanda	1.0000	1	1.0000	1	0.5617	25	0.8717	6	0.4040	38	0.3690	40	0.3630	41
Nicaragua	1.0000	1	1.0000	1	0.3630	43	0.2050	54	0.2753	53	0.2697	52	0.2637	53
Noruega	1.0000	1	1.0000	1	0.6143	22	0.2693	49	0.5093	27	0.5150	29	0.5210	28
Panamá	1.0000	1	1.0000	1	0.6493	20	0.3107	47	0.4273	36	0.4447	37	0.4803	34
Paraguay	1.0000	1	1.0000	1	0.2577	51	0.3340	44	0.3280	46	0.3513	45	0.3223	47
Perú	1.0000	1	1.0000	1	0.3510	45	0.3570	41	0.2867	51	0.2870	51	0.2813	51
Polonia	1.0000	1	1.0000	1	0.2580	50	0.3457	42	0.1527	56	0.1587	57	0.1583	57
Portugal	1.0000	1	1.0000	1	0.4390	38	0.2520	50	0.3280	46	0.3163	48	0.3513	44
Eslovaquia	1.0000	1	1.0000	1	0.4860	33	0.4330	29	0.5967	21	0.6203	18	0.6030	21
España	1.0000	1	1.0000	1	0.7140	14	0.1880	55	0.5793	23	0.5910	22	0.5910	22
St. Kitts and Nevis	1.0000	1	1.0000	1	0.8483	7	0.7550	9	0.8543	4	0.8660	3	0.8543	3
St. Lucia	1.0000	1	1.0000	1	0.8600	6	0.8897	4	0.7843	6	0.8013	5	0.7957	5
St. Vicente y las Granadinas	1.0000	1	1.0000	1	0.9127	4	0.1700	56	0.9187	2	0.9360	1	0.9300	1
Suecia	1.0000	1	1.0000	1	0.9127	4	0.6613	18	0.7547	9	0.7667	7	0.7373	8
Suiza	1.0000	1	1.0000	1	0.7607	10	0.3747	38	0.6617	15	0.6613	14	0.6673	14
Trinidad and Tobago	1.0000	1	1.0000	1	0.4680	35	0.3980	34	0.4507	31	0.4623	35	0.4623	35
Reino Unido	1.0000	1	1.0000	1	0.6497	18	0.7373	12	0.5093	27	0.5153	28	0.7723	6
Estados Unidos	1.0000	1	1.0000	1	0.5267	28	0.2400	51	0.7257	11	0.7373	10	0.7313	10
Uruguay	1.0000	1	1.0000	1	0.2520	52	0.2287	52	0.2347	54	0.2580	54	0.2753	52
Venezuela, R.B.	1.0000	1	1.0000	1	0.3340	47	0.4860	27	0.3633	41	0.3687	43	0.3747	38

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

Cuadro 46 Índice de registro de propiedad, 2004-2010

Economía	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010	Rank
Antigua y Barbuda	1.0000	1	1.0000	1	0.4100	38	0.4333	35	0.4450	34	0.4450	36	0.4273	35
Argentina	1.0000	1	0.3580	38	0.4160	36	0.4043	40	0.4273	39	0.4157	41	0.3747	42
Austria	1.0000	1	0.5280	24	0.6203	18	0.6380	15	0.6437	16	0.6437	15	0.6263	16
Bahamas	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.2577	52	0.2463	54	0.2287	54
Bélgica	1.0000	1	0.1397	55	0.1643	56	0.1470	56	0.1643	58	0.1583	58	0.1757	56
Belice	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.3107	48	0.3050	48	0.2930	51	0.2870	48
Bolivia	1.0000	1	0.2550	46	0.3047	46	0.2930	50	0.3043	50	0.3043	49	0.2927	47
Brasil	1.0000	1	0.2973	42	0.3513	43	0.3513	44	0.3630	43	0.3747	43	0.3570	44
Canadá	1.0000	1	0.5700	20	0.6790	16	0.7257	11	0.7257	12	0.7373	10	0.7257	14
Chile	1.0000	1	0.5503	23	0.6380	17	0.6437	14	0.6670	15	0.6727	14	0.6613	15
Colombia	1.0000	1	0.4040	38	0.4627	34	0.4917	29	0.4920	31	0.5037	31	0.6087	20
Costa Rica	1.0000	1	0.4913	27	0.5853	21	0.6320	17	0.6437	16	0.6437	15	0.6207	18
Chipre	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.5210	27	0.4977	34
República Checa	1.0000	1	0.4490	32	0.4977	28	0.5267	25	0.5387	23	0.5327	26	0.5503	25
Dinamarca	1.0000	1	0.5337	23	0.6147	19	0.6087	19	0.6437	16	0.6377	17	0.6260	17
República Dominicana	1.0000	1	0.2307	50	0.2870	49	0.2753	53	0.3280	44	0.3863	42	0.3920	41
Ecuador	1.0000	1	0.2427	48	0.3630	41	0.4800	31	0.5270	26	0.5737	22	0.5443	27
El Salvador	1.0000	1	0.4310	34	0.5037	27	0.5500	24	0.6083	21	0.6143	20	0.5853	21
Estonia	1.0000	1	0.6187	18	0.6907	15	0.6907	13	0.7317	10	0.7257	12	0.8600	7
Finlandia	1.0000	1	0.6247	17	0.7317	12	0.7607	10	0.7783	9	0.7783	8	0.7667	11
Francia	1.0000	1	0.1337	56	0.1523	58	0.1350	57	0.1703	57	0.1643	57	0.1993	55
Alemania	1.0000	1	0.4913	27	0.5563	23	0.5737	23	0.5387	23	0.5330	25	0.5210	31
Grecia	1.0000	1	0.2123	51	0.2283	52	0.4217	37	0.4157	40	0.4213	40	0.3923	40
Guatemala	1.0000	1	0.4127	36	0.4860	31	0.6380	15	0.7197	14	0.7257	13	0.7550	12
Guyana	1.0000	1	1.0000	1	0.4917	29	0.4977	27	0.5207	27	0.5207	28	0.5093	32
Haiti	1.0000	1	0.2487	47	0.2987	47	0.3047	49	0.3220	46	0.3220	45	0.3103	46
Honduras	1.0000	1	0.2730	45	0.3867	39	0.3690	43	0.4507	33	0.4567	34	0.4273	35
Hungría	1.0000	1	0.3093	41	0.3633	40	0.3807	42	0.3750	41	0.5680	23	0.5447	26
Islandia	1.0000	1	1.0000	1	0.8133	10	0.8427	8	0.8720	6	0.8777	6	0.8717	5
Israel	1.0000	1	0.1580	54	0.1877	54	0.5797	22	0.1937	55	0.2697	52	0.2693	52
Italia	1.0000	1	0.4733	29	0.5503	24	0.2930	50	0.4333	38	0.4273	39	0.4037	38
Jamaica	1.0000	1	0.2367	49	0.2870	49	0.6027	21	0.2867	51	0.3103	47	0.3340	45
Japón	1.0000	1	0.4973	26	0.5913	20	0.4097	39	0.6143	20	0.6203	19	0.6203	19
Letonia	1.0000	1	0.3217	40	0.3630	41	0.4040	41	0.4393	36	0.4977	33	0.5853	21
Lituania	1.0000	1	0.7520	12	0.8660	5	0.3223	47	0.9247	2	0.9827	1	0.9827	1
Luxemburgo	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.4273	36	0.3223	45	0.3163	46	0.2810	49
México	1.0000	1	0.3520	39	0.4157	37	1.0000	1	0.4390	37	0.4330	38	0.4037	38

Holanda	1.0000	1	0.5640	21	0.6967	13	0.9300	5	0.7253	13	0.7433	9	0.7373	13
Nicaragua	1.0000	1	0.1583	53	0.1877	54	0.4507	33	0.3047	49	0.3047	48	0.2810	49
Noruega	1.0000	1	0.7213	14	0.8367	7	0.8017	9	0.8953	4	0.9007	4	0.9007	2
Panamá	1.0000	1	0.4243	35	0.4803	33	0.4800	31	0.5153	28	0.5033	32	0.5267	29
Paraguay	1.0000	1	0.4367	33	0.4857	32	0.6087	19	0.5147	30	0.5150	30	0.5093	32
Perú	1.0000	1	0.5033	25	0.5853	22	0.4217	38	0.6147	19	0.6203	18	0.7727	10
Polonia	1.0000	1	0.3700	37	0.4450	35	0.3453	46	0.5150	29	0.5207	28	0.5267	29
Portugal	1.0000	1	0.2853	44	0.3280	45	0.3457	45	0.4450	34	0.4390	37	0.5853	21
Eslovaquia	1.0000	1	0.5520	22	0.8483	6	0.4390	34	0.8953	3	0.9070	2	0.8893	4
España	1.0000	1	0.4610	30	0.5210	26	0.2637	54	0.5913	22	0.5853	21	0.5677	24
St. Kitts and Nevis	1.0000	1	1.0000	1	0.2580	51	0.5210	26	0.2577	52	0.2517	53	0.2460	53
St. Lucia	1.0000	1	1.0000	1	0.4917	29	0.2757	52	0.5327	25	0.5383	24	0.5270	28
St. Vicente y las Granadinas	1.0000	1	1.0000	1	0.2930	48	0.6963	12	0.3107	47	0.2987	50	0.2753	51
Suecia	1.0000	1	0.6730	16	0.7727	11	0.8487	7	0.8307	8	0.8427	7	0.8250	8
Suiza	1.0000	1	0.6853	15	0.8193	9	0.4857	30	0.8720	6	0.8837	5	0.8663	6
Trinidad and Tobago	1.0000	1	1.0000	1	0.1587	57	0.4917	28	0.1760	56	0.1700	56	0.1640	57
Reino Unido	1.0000	1	0.6003	19	0.6963	14	0.8660	6	0.7313	11	0.7373	10	0.8073	9
Estados Unidos	1.0000	1	0.7397	13	0.8367	7	0.2347	55	0.8897	5	0.9010	3	0.8953	3
Uruguay	1.0000	1	0.1883	52	0.2167	53	0.0997	58	0.2170	54	0.2110	55	0.1583	58
Venezuela, R.B.	1.0000	1	0.4607	31	0.5267	25	0.6263	18	0.4567	32	0.4507	35	0.4213	37

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

**Cuadro 47 Índice de empleo de trabajadores, 2004-2010**

<b>Economía</b>	<b>2004</b>	<b>Rank</b>	<b>2005</b>	<b>Rank</b>	<b>2006</b>	<b>Rank</b>	<b>2007</b>	<b>Rank</b>	<b>2008</b>	<b>Rank</b>	<b>2009</b>	<b>Rank</b>	<b>2010</b>	<b>Rank</b>
Antigua y Barbuda	1.0000	1	1.0000	1	0.7022	18	0.6952	18	0.7128	18	0.7232	18	0.7302	17
Argentina	0.5406	29	0.5602	26	0.5196	32	0.4776	35	0.5194	32	0.5408	31	0.5442	31
Austria	0.5338	30	0.5532	27	0.5796	29	0.5480	29	0.6458	23	0.6530	22	0.6496	22
Bahamas	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.6882	20	0.6988	19	0.7336	16
Bélgica	0.6848	21	0.7022	19	0.7340	15	0.7022	17	0.7480	15	0.7548	15	0.7548	13
Belice	1.0000	1	1.0000	1	0.8706	7	0.8672	7	0.8248	10	0.8424	7	0.8354	7
Bolivia	0.3162	47	0.3204	45	0.2986	48	0.2458	53	0.2634	52	0.2634	53	0.2598	53
Brasil	0.3654	41	0.3676	40	0.3862	42	0.3372	45	0.3618	44	0.3652	44	0.3582	45
Canadá	0.7968	15	0.8076	13	0.8566	8	0.8530	9	0.8636	6	0.8704	4	0.8704	4
Chile	0.5512	27	0.5726	26	0.6004	28	0.5968	26	0.6144	26	0.6284	23	0.6284	23
Colombia	0.6706	22	0.6882	20	0.6392	23	0.6250	25	0.6460	22	0.7234	17	0.7268	18
Costa Rica	0.4638	35	0.4696	34	0.4426	39	0.4250	40	0.4812	36	0.4882	35	0.4776	35
Chipre	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.5160	34	0.5160	34
República Checa	0.6986	20	0.7130	18	0.6846	20	0.6882	19	0.7934	12	0.8036	10	0.7968	11
Dinamarca	0.8284	13	0.8438	11	0.9056	5	0.8810	6	0.9194	3	0.9300	2	0.9264	2
República Dominicana	0.4984	34	0.5094	31	0.4950	34	0.4600	38	0.4950	34	0.5478	30	0.5512	30
Ecuador	0.3198	46	0.3348	44	0.2670	49	0.2848	46	0.3232	45	0.2812	50	0.3304	46
El Salvador	0.5164	33	0.5312	29	0.5232	31	0.4984	33	0.5232	31	0.5266	32	0.5302	32
Estonia	0.2004	55	0.2078	53	0.2530	52	0.2494	51	0.2706	51	0.2776	51	0.2740	51
Finlandia	0.3724	39	0.3858	38	0.3830	44	0.3548	43	0.4004	41	0.4112	41	0.4042	42
Francia	0.2180	54	0.2222	52	0.2356	53	0.2392	54	0.2568	53	0.2638	52	0.2604	52
Alemania	0.2356	53	0.2476	51	0.2216	55	0.2812	48	0.2950	48	0.3056	47	0.2986	48
Grecia	0.2426	51	0.2512	50	0.2602	51	0.2674	49	0.2846	50	0.3408	45	0.2918	49
Guatemala	0.4568	36	0.4694	35	0.4498	38	0.4214	41	0.4462	37	0.4426	38	0.4462	38
Guyana	1.0000	1	0.4914	32	0.5090	33	0.4848	34	0.5270	30	0.5688	29	0.5654	29
Haiti	0.7478	17	0.7638	15	0.7338	16	0.7162	16	0.7512	14	0.7688	13	0.8320	8
Honduras	0.2426	52	0.2514	49	0.2040	56	0.1934	57	0.2178	55	0.2214	56	0.2002	56
Hungría	0.5196	32	0.5276	30	0.5478	30	0.5408	30	0.6038	27	0.6038	26	0.6002	26
Islandia	1.0000	1	0.6766	20	0.6846	20	0.6846	21	0.7408	16	0.6986	20	0.6986	20
Israel	0.6460	23	0.6586	21	0.6112	25	0.4602	37	0.6146	25	0.6180	25	0.6216	25
Italia	0.3724	39	0.3858	37	0.4918	35	0.7900	12	0.5162	33	0.5234	33	0.5234	33
Jamaica	0.7476	18	0.7602	16	0.7934	12	0.6674	22	0.7968	11	0.8038	9	0.8072	10
Japón	0.6286	24	0.6586	21	0.7408	14	0.6356	23	0.7546	13	0.7724	12	0.7338	15
Letonia	0.3374	44	0.3458	42	0.3724	45	0.5758	28	0.3934	42	0.4006	43	0.3936	43
Lituania	0.3302	45	0.3422	43	0.4004	41	0.1936	56	0.4216	39	0.4354	39	0.4320	40
Luxemburgo	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.3372	44	0.2146	56	0.2218	55	0.2146	55
México	0.3514	43	0.3640	41	0.3830	43	0.8880	5	0.3898	43	0.4040	42	0.3934	44

Holanda	0.3620	42	0.3750	39	0.4182	40	0.8426	10	0.4356	38	0.4462	37	0.4358	39
Nicaragua	0.5300	31	0.5422	28	0.6250	24	0.1724	58	0.5724	29	0.5828	28	0.5760	28
Noruega	0.4532	37	0.4730	33	0.4742	36	0.7828	13	0.4216	39	0.4286	40	0.4250	41
Panamá	0.1338	57	0.1354	55	0.1444	57	0.8286	11	0.1584	57	0.1620	57	0.1584	57
Paraguay	0.1164	58	0.1204	56	0.1198	58	0.2600	50	0.1266	58	0.1232	58	0.1232	58
Perú	0.2952	49	0.3060	47	0.2988	47	0.4144	42	0.2984	47	0.3020	48	0.4566	37
Polonia	0.5688	26	0.5896	24	0.6074	27	0.2320	55	0.6216	24	0.6252	24	0.6252	24
Portugal	0.1898	56	0.2002	54	0.2320	54	0.7688	15	0.2426	54	0.2460	54	0.2390	54
Eslovaquia	0.5442	28	0.5676	25	0.6110	26	0.2494	51	0.5900	28	0.6006	27	0.5900	27
España	0.2638	50	0.2732	48	0.2636	50	0.5230	32	0.2848	49	0.2884	49	0.2882	50
St. Kitts and Nevis	1.0000	1	1.0000	1	0.8110	10	0.8562	8	0.8320	9	0.8460	6	0.8494	6
St. Lucia	1.0000	1	1.0000	1	0.8562	9	0.6848	20	0.8528	7	0.8562	5	0.8562	5
St. Vicente y las Granadinas	1.0000	1	1.0000	1	0.6882	19	0.2846	47	0.6988	19	0.7616	14	0.7162	19
Suecia	0.4144	38	0.4294	36	0.4532	37	0.7722	14	0.4848	35	0.4708	36	0.4672	36
Suiza	0.7618	16	0.7786	14	0.8038	11	0.5968	26	0.8880	5	0.9020	3	0.8984	3
Trinidad and Tobago	1.0000	1	1.0000	1	0.7090	17	0.4252	39	0.7266	17	0.7370	16	0.7370	14
Reino Unido	0.8178	14	0.8294	12	0.8812	6	1.0000	1	0.8952	4	0.8180	8	0.8180	9
Estados Unidos	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.6354	24	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1
Uruguay	0.6178	25	0.6366	23	0.6566	22	0.4672	36	0.6670	21	0.6812	21	0.6740	21
Venezuela, R.B.	0.3126	48	0.3166	46	0.3196	46	0.5304	31	0.3198	46	0.3198	46	0.3268	47

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

Cuadro 48 Índice de obtención de crédito, 2004-2010

Economía	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010	Rank
Antigua y Barbuda	1.0000	1	1.0000	1	0.8555	5	0.8378	10	0.8730	4	0.8773	3	0.8773	3
Argentina	1.0000	1	0.2503	55	0.2725	57	0.2463	55	0.3118	57	0.3208	58	0.3253	58
Austria	1.0000	1	0.2778	54	0.3253	56	0.2943	53	0.3995	51	0.4083	51	0.4303	49
Bahamas	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.7720	13	0.7765	12	0.7808	11
Bélgica	1.0000	1	0.4960	39	0.5488	32	0.4870	38	0.5750	30	0.5793	29	0.5793	29
Belice	1.0000	1	1.0000	1	0.8115	6	0.7853	12	0.8160	6	0.8160	5	0.8203	5
Bolivia	1.0000	1	0.6095	24	0.5313	35	0.4260	44	0.5313	34	0.5268	34	0.5443	33
Brasil	1.0000	1	0.4185	45	0.4785	40	0.4305	43	0.5268	35	0.5005	39	0.5313	35
Canadá	1.0000	1	0.4185	45	0.4523	43	0.4215	45	0.4960	42	0.5048	38	0.5093	40
Chile	1.0000	1	0.3865	49	0.4480	44	0.3910	49	0.5005	40	0.5183	35	0.5270	37
Colombia	1.0000	1	0.5705	30	0.6450	23	0.5968	29	0.6978	16	0.6935	16	0.6758	17
Costa Rica	1.0000	1	0.5733	27	0.5445	33	0.4215	45	0.4963	41	0.4788	44	0.4785	45
Chipre	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.7765	12	0.7808	11
República Checa	1.0000	1	0.4005	47	0.4085	49	0.3338	52	0.4435	48	0.4655	47	0.4830	44
Dinamarca	1.0000	1	0.5730	28	0.6540	21	0.5090	34	0.6363	20	0.6583	18	0.6625	18
República Dominicana	1.0000	1	0.6368	20	0.4785	40	0.3558	50	0.4873	44	0.4523	48	0.4568	46
Ecuador	1.0000	1	0.6413	18	0.7020	17	0.4348	42	0.5005	39	0.5005	39	0.5313	35
El Salvador	1.0000	1	0.2868	53	0.3603	54	0.2328	56	0.3380	55	0.3425	55	0.3558	55
Estonia	1.0000	1	0.5823	25	0.6583	20	0.5838	31	0.7068	15	0.7155	14	0.7285	14
Finlandia	1.0000	1	0.5368	33	0.6278	24	0.5663	33	0.6848	17	0.6935	16	0.7110	16
Francia	1.0000	1	0.6413	18	0.7065	16	0.7545	19	0.5970	24	0.6013	24	0.6055	25
Alemania	1.0000	1	0.2093	56	0.2418	58	0.2155	58	0.2768	58	0.3380	57	0.3383	57
Grecia	1.0000	1	0.7140	14	0.7898	12	0.6845	23	0.8030	11	0.8030	11	0.7548	13
Guatemala	1.0000	1	0.6593	17	0.7590	14	0.4920	36	0.5840	27	0.4873	43	0.3603	54
Guyana	1.0000	1	0.9000	10	0.9300	4	0.9168	6	0.9430	3	0.9520	2	0.9520	2
Haiti	1.0000	1	0.7550	13	0.7985	11	0.7680	16	0.8030	11	0.8075	10	0.8030	10
Honduras	1.0000	1	0.6095	23	0.4830	39	0.3953	47	0.3558	54	0.3820	52	0.3733	53
Hungría	1.0000	1	0.5688	29	0.6628	19	0.5838	31	0.7110	14	0.7023	15	0.7153	15
Islandia	1.0000	1	0.8275	11	0.5138	36	0.4785	39	0.5533	33	0.5575	32	0.5663	31
Israel	1.0000	1	0.7003	15	0.6538	22	0.4393	41	0.4653	46	0.4698	46	0.4873	43
Italia	1.0000	1	0.3410	52	0.3998	50	0.7853	12	0.5183	36	0.5183	35	0.5358	34
Jamaica	1.0000	1	0.7910	12	0.8115	6	0.6318	26	0.8160	6	0.8160	5	0.8203	5
Japón	1.0000	1	0.4548	43	0.4610	42	0.7065	21	0.5048	37	0.5003	41	0.5135	39
Letonia	1.0000	1	0.5593	31	0.5618	29	0.6628	24	0.5618	31	0.5663	31	0.4523	47
Lituania	1.0000	1	0.6323	21	0.4303	47	0.8378	10	0.5048	38	0.5180	37	0.5005	41
Luxemburgo	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.5925	30	0.8730	4	0.8773	3	0.8773	3
México	1.0000	1	0.5183	36	0.5530	31	0.8948	7	0.5835	28	0.5838	28	0.5840	28

Holanda	1.0000	1	0.5095	37	0.5663	27	0.3953	47	0.6013	23	0.6100	22	0.6188	23
Nicaragua	1.0000	1	0.6913	16	0.7240	15	0.7548	18	0.4610	47	0.5970	27	0.6233	22
Noruega	1.0000	1	0.5005	38	0.5620	28	0.6233	27	0.5970	24	0.6013	24	0.6013	26
Panamá	1.0000	1	0.4640	42	0.5135	37	0.8948	7	0.5750	29	0.5793	29	0.5970	27
Paraguay	1.0000	1	0.5365	34	0.3998	50	0.2285	57	0.4698	45	0.4785	45	0.5003	42
Perú	1.0000	1	0.3550	49	0.4128	48	0.7593	17	0.3690	53	0.3688	54	0.3908	51
Polonia	1.0000	1	0.5275	35	0.5838	26	0.4610	40	0.6013	22	0.6013	24	0.5530	32
Portugal	1.0000	1	0.4230	44	0.5135	37	0.5003	35	0.5575	32	0.5575	32	0.5705	30
Eslovaquia	1.0000	1	0.5503	32	0.4438	45	0.6013	28	0.4348	49	0.4348	49	0.4478	48
España	1.0000	1	0.3550	49	0.4393	46	0.7460	20	0.4875	43	0.4963	42	0.5138	38
St. Kitts and Nevis	1.0000	1	1.0000	1	0.8115	6	0.7853	12	0.8160	6	0.8160	5	0.8203	5
St. Lucia	1.0000	1	1.0000	1	0.8115	6	0.7853	12	0.8160	6	0.8160	5	0.8203	5
St. Vicente y las Granadinas	1.0000	1	1.0000	1	0.8115	6	0.8948	7	0.8160	6	0.8160	5	0.8203	5
Suecia	1.0000	1	0.5775	26	0.6145	25	0.4918	37	0.6495	18	0.6583	18	0.6583	19
Suiza	1.0000	1	0.4958	40	0.5618	29	0.9870	4	0.6145	21	0.6190	21	0.6365	21
Trinidad and Tobago	1.0000	1	1.0000	1	0.7635	13	0.7023	22	0.6453	19	0.6365	20	0.6408	20
Reino Unido	1.0000	1	0.5638	30	0.3555	55	0.3470	51	0.3863	52	0.3733	53	0.3820	52
Estados Unidos	1.0000	1	0.3503	51	0.3820	53	0.2593	54	0.4128	50	0.4128	50	0.4215	50
Uruguay	1.0000	1	0.3735	48	0.3995	52	0.9783	5	0.3338	56	0.3425	55	0.3558	55
Venezuela, R.B.	1.0000	1	0.6323	21	0.7020	17	0.6408	25	0.9913	2	0.9958	1	0.9958	1

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

Cuadro 49 Índice de protección de inversionistas, 2004-2010

Economía	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010	Rank
Antigua y Barbuda	1.0000	1	1.0000	1	0.3735	46	0.3293	48	0.3910	44	0.3998	44	0.4040	44
Argentina	1.0000	1	1.0000	1	0.6583	21	0.5838	27	0.6980	18	0.7108	18	0.7198	17
Austria	1.0000	1	1.0000	1	0.7548	11	0.7155	14	0.7900	9	0.8030	8	0.8075	8
Bahamas	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.6628	21	0.6758	20	0.6848	19
Bélgica	1.0000	1	1.0000	1	0.2288	52	0.2153	53	0.2460	52	0.2505	52	0.2593	51
Belice	1.0000	1	1.0000	1	0.7328	15	0.6670	19	0.7725	12	0.7945	9	0.8075	8
Bolivia	1.0000	1	1.0000	1	0.7460	13	0.6933	16	0.7813	10	0.7940	10	0.7985	10
Brasil	1.0000	1	1.0000	1	0.4830	38	0.4480	40	0.5138	37	0.5180	37	0.5265	36
Canadá	1.0000	1	1.0000	1	0.0840	58	0.0970	56	0.0970	58	0.0970	58	0.1055	57
Chile	1.0000	1	1.0000	1	0.4085	42	0.3603	45	0.4260	41	0.4303	41	0.4348	41
Colombia	1.0000	1	1.0000	1	0.3778	43	0.3473	46	0.3515	48	0.3558	48	0.1013	58
Costa Rica	1.0000	1	1.0000	1	0.8163	9	0.8078	8	0.8513	7	0.8643	6	0.8688	6
Chipre	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.6673	21	0.6803	20
República Checa	1.0000	1	1.0000	1	0.5400	32	0.5225	34	0.5663	31	0.5750	30	0.5880	29
Dinamarca	1.0000	1	1.0000	1	0.3778	43	0.3468	47	0.3995	43	0.4040	43	0.4085	43
República Dominicana	1.0000	1	1.0000	1	0.6935	19	0.6625	20	0.7240	17	0.7328	16	0.5135	37
Ecuador	1.0000	1	1.0000	1	0.7460	13	0.6933	16	0.7813	10	0.7940	10	0.7985	10
El Salvador	1.0000	1	1.0000	1	0.7065	16	0.6453	23	0.7505	13	0.7635	12	0.7723	12
Estonia	1.0000	1	1.0000	1	0.4963	36	0.4475	41	0.5355	33	0.5443	33	0.5575	32
Finlandia	1.0000	1	1.0000	1	0.4918	37	0.4433	42	0.5268	35	0.5400	34	0.5533	33
Francia	1.0000	1	1.0000	1	0.5488	31	0.4960	36	0.5795	29	0.5883	29	0.5968	28
Alemania	1.0000	1	1.0000	1	0.6058	26	0.5620	29	0.6408	23	0.6495	23	0.6583	23
Grecia	1.0000	1	1.0000	1	0.8603	6	0.8030	9	0.8953	4	0.8820	3	0.8908	3
Guatemala	1.0000	1	1.0000	1	0.7725	10	0.7108	15	0.8120	8	0.8295	7	0.8383	7
Guyana	1.0000	1	1.0000	1	0.5530	30	0.5093	35	0.5925	26	0.5968	27	0.6055	26
Haiti	1.0000	1	1.0000	1	0.8690	5	0.8253	5	0.9040	3	0.9215	2	0.9303	2
Honduras	1.0000	1	1.0000	1	0.8423	7	0.8208	6	0.8643	5	0.8730	4	0.8775	4
Hungría	1.0000	1	1.0000	1	0.6935	17	0.6408	24	0.7330	14	0.7550	13	0.7680	13
Islandia	1.0000	1	1.0000	1	0.6233	24	0.5708	28	0.5925	26	0.5968	27	0.6055	26
Israel	1.0000	1	1.0000	1	0.1015	56	0.4608	39	0.1103	56	0.1103	56	0.1145	55
Italia	1.0000	1	1.0000	1	0.5268	34	0.4875	38	0.5575	32	0.5705	32	0.5838	30
Jamaica	1.0000	1	1.0000	1	0.5400	33	0.1978	54	0.5665	30	0.5750	30	0.5835	31
Japón	1.0000	1	1.0000	1	0.2068	53	0.6673	18	0.2110	53	0.2110	53	0.2240	52
Letonia	1.0000	1	1.0000	1	0.4523	39	0.5313	32	0.4873	38	0.4960	38	0.5135	37
Lituania	1.0000	1	1.0000	1	0.6320	23	0.6540	21	0.6715	20	0.6890	19	0.7020	18
Luxemburgo	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.5228	33	0.7330	14	0.7505	14	0.7635	14
México	1.0000	1	1.0000	1	0.7505	12	0.7808	10	0.4610	39	0.4653	39	0.4698	39

Holanda	1.0000	1	1.0000	1	0.6890	20	0.0135	58	0.7288	16	0.7503	15	0.7635	15
Nicaragua	1.0000	1	1.0000	1	0.6233	24	0.7418	12	0.6540	22	0.6670	22	0.6758	21
Noruega	1.0000	1	1.0000	1	0.2858	51	0.5400	30	0.2985	51	0.3030	51	0.3120	50
Panamá	1.0000	1	1.0000	1	0.5925	27	0.3778	44	0.6323	24	0.6495	23	0.6628	22
Paraguay	1.0000	1	1.0000	1	0.5048	35	0.2943	52	0.5355	33	0.5398	36	0.5488	35
Perú	1.0000	1	1.0000	1	0.3778	43	0.6540	21	0.3335	50	0.3380	50	0.3470	49
Polonia	1.0000	1	1.0000	1	0.4348	40	0.3953	43	0.4085	42	0.4128	42	0.4173	42
Portugal	1.0000	1	1.0000	1	0.4173	41	0.1978	54	0.4478	40	0.4523	40	0.4568	40
Eslovaquia	1.0000	1	1.0000	1	0.6540	22	0.3073	51	0.6935	19	0.7155	17	0.7288	16
España	1.0000	1	1.0000	1	0.5663	28	0.4918	37	0.5925	26	0.6013	26	0.6100	25
St. Kitts and Nevis	1.0000	1	1.0000	1	0.3735	46	0.3293	48	0.3910	44	0.3998	44	0.4040	44
St. Lucia	1.0000	1	1.0000	1	0.3735	46	0.3293	48	0.3910	44	0.3998	44	0.4040	44
St. Vicente y las Granadinas	1.0000	1	1.0000	1	0.3735	46	0.7243	13	0.3910	44	0.3998	44	0.4040	44
Suecia	1.0000	1	1.0000	1	0.6935	17	0.8208	6	0.5268	35	0.5400	34	0.5533	33
Suiza	1.0000	1	1.0000	1	0.8423	7	0.6365	25	0.8643	5	0.8730	4	0.8775	4
Trinidad and Tobago	1.0000	1	1.0000	1	0.3253	50	0.7765	11	0.3425	49	0.3513	49	0.3558	48
Reino Unido	1.0000	1	1.0000	1	0.1760	55	0.0885	57	0.1803	55	0.1848	55	0.1935	54
Estados Unidos	1.0000	1	1.0000	1	0.1015	56	0.5355	31	0.1103	56	0.1103	56	0.1145	55
Uruguay	1.0000	1	1.0000	1	0.5663	28	0.6060	26	0.5970	25	0.6148	25	0.6320	24
Venezuela, R.B.	1.0000	1	1.0000	1	0.8865	4	0.9040	4	0.9260	2	0.9433	1	0.9478	1

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

Cuadro 50 Índice de pago de impuestos, 2004-2010

Economía	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010	Rank
Antigua y Barbuda	1.0000	1	1.0000	1	0.6933	43	0.6902	43	0.7137	38	0.6932	40	0.4275	41
Argentina	1.0000	1	1.0000	1	0.5382	57	0.6260	50	0.6142	51	0.6668	46	0.3600	44
Austria	1.0000	1	1.0000	1	0.7283	35	0.7342	32	0.7342	34	0.7400	32	0.4363	40
Bahamas	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.8452	14	0.8365	15	0.6467	11
Bélgica	1.0000	1	1.0000	1	0.8073	16	0.8102	17	0.7663	26	0.7605	28	0.5385	28
Belice	1.0000	1	1.0000	1	0.8102	14	0.7897	19	0.8103	17	0.8190	17	0.6848	6
Bolivia	1.0000	1	1.0000	1	0.5500	56	0.5528	57	0.5442	58	0.5353	58	0.3015	53
Brasil	1.0000	1	1.0000	1	0.6463	48	0.7838	22	0.6463	47	0.6377	52	0.2547	55
Canadá	1.0000	1	1.0000	1	0.8630	8	0.8568	9	0.8745	8	0.8775	7	0.5708	23
Chile	1.0000	1	1.0000	1	0.8570	10	0.8425	10	0.8568	10	0.8512	11	0.6787	7
Colombia	1.0000	1	1.0000	1	0.5323	58	0.5295	58	0.5967	54	0.6465	49	0.3135	51
Costa Rica	1.0000	1	1.0000	1	0.6232	50	0.6085	53	0.6055	52	0.6377	50	0.3132	52
Chipre	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.8512	11	0.6350	13
República Checa	1.0000	1	1.0000	1	0.6640	44	0.6932	41	0.6962	42	0.6817	42	0.4567	39
Dinamarca	1.0000	1	1.0000	1	0.9097	5	0.8978	6	0.9153	3	0.9242	2	0.7168	3
República Dominicana	1.0000	1	1.0000	1	0.7223	38	0.6785	46	0.6932	43	0.7867	25	0.6000	17
Ecuador	1.0000	1	1.0000	1	0.7985	19	0.7868	21	0.8015	19	0.8015	22	0.6030	15
El Salvador	1.0000	1	1.0000	1	0.7283	35	0.6932	41	0.7195	37	0.7108	37	0.5503	26
Estonia	1.0000	1	1.0000	1	0.8483	11	0.8337	12	0.8482	13	0.8482	14	0.5852	21
Finlandia	1.0000	1	1.0000	1	0.7635	29	0.7402	31	0.7517	28	0.7312	34	0.5912	18
Francia	1.0000	1	1.0000	1	0.7342	34	0.7167	37	0.7283	36	0.8102	19	0.4975	32
Alemania	1.0000	1	1.0000	1	0.7927	20	0.7663	26	0.7633	27	0.7547	31	0.4887	36
Grecia	1.0000	1	1.0000	1	0.7253	37	0.7225	35	0.7372	33	0.7955	23	0.5592	25
Guatemala	1.0000	1	1.0000	1	0.7078	39	0.6845	44	0.7020	39	0.6903	41	0.5095	30
Guyana	1.0000	1	1.0000	1	0.7662	28	0.7255	34	0.7517	30	0.7312	34	0.4890	35
Haiti	1.0000	1	1.0000	1	0.7722	27	0.7488	30	0.7693	25	0.7605	28	0.5035	31
Honduras	1.0000	1	1.0000	1	0.6493	47	0.6113	52	0.6230	49	0.6815	43	0.3482	47
Hungría	1.0000	1	1.0000	1	0.6962	41	0.6990	40	0.6902	44	0.6815	43	0.3455	48
Islandia	1.0000	1	1.0000	1	0.8100	15	0.8248	14	0.8512	11	0.8538	10	0.6730	8
Israel	1.0000	1	1.0000	1	0.7808	25	0.6582	49	0.7780	23	0.7780	27	0.5883	19
Italia	1.0000	1	1.0000	1	0.6582	46	0.5792	56	0.6553	46	0.6523	48	0.3250	49
Jamaica	1.0000	1	1.0000	1	0.6025	54	0.7020	38	0.5908	56	0.5850	54	0.2227	58
Japón	1.0000	1	1.0000	1	0.7372	33	0.8367	11	0.7020	39	0.6787	45	0.3190	50
Letonia	1.0000	1	1.0000	1	0.7838	23	0.8220	15	0.8862	7	0.8775	6	0.6613	10
Lituania	1.0000	1	1.0000	1	0.7897	21	0.8920	7	0.8015	19	0.8043	21	0.5795	22
Luxemburgo	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.8162	16	0.9125	4	0.9125	4	0.8045	1
México	1.0000	1	1.0000	1	0.6348	49	0.7517	29	0.6377	48	0.6377	50	0.4915	34

Holanda	1.0000	1	1.0000	1	0.7810	24	0.9243	5	0.8483	12	0.8687	8	0.6700	9
Nicaragua	1.0000	1	1.0000	1	0.6230	51	0.7020	38	0.6230	49	0.6055	53	0.2228	57
Noruega	1.0000	1	1.0000	1	0.9037	6	0.9300	4	0.9125	4	0.9213	3	0.7050	4
Panamá	1.0000	1	1.0000	1	0.6055	53	0.7340	33	0.5967	54	0.5850	55	0.2695	54
Paraguay	1.0000	1	1.0000	1	0.6610	45	0.7663	25	0.7400	32	0.7282	36	0.4655	38
Perú	1.0000	1	1.0000	1	0.7782	26	0.6640	48	0.7780	23	0.7780	26	0.5442	27
Polonia	1.0000	1	1.0000	1	0.6962	41	0.7868	20	0.6875	45	0.6668	46	0.4215	42
Portugal	1.0000	1	1.0000	1	0.8013	18	0.7575	28	0.8072	18	0.8072	20	0.5882	20
Eslovaquia	1.0000	1	1.0000	1	0.7050	40	0.7722	24	0.7020	41	0.6990	39	0.4772	37
España	1.0000	1	1.0000	1	0.7518	31	0.6143	51	0.7488	31	0.7605	30	0.5383	29
St. Kitts and Nevis	1.0000	1	1.0000	1	0.7458	32	0.8335	13	0.7313	35	0.7343	33	0.4040	43
St. Lucia	1.0000	1	1.0000	1	0.8572	9	0.7780	23	0.8570	9	0.8540	9	0.6408	12
St. Vicente y las Granadinas	1.0000	1	1.0000	1	0.8073	17	0.8102	17	0.7985	21	0.7898	24	0.5618	24
Suecia	1.0000	1	1.0000	1	0.8307	12	0.8598	8	0.8425	15	0.8510	13	0.6175	14
Suiza	1.0000	1	1.0000	1	0.8892	7	0.7225	35	0.8892	6	0.8892	5	0.6877	5
Trinidad and Tobago	1.0000	1	1.0000	1	0.8132	13	0.6845	44	0.8308	16	0.8278	16	0.6002	16
Reino Unido	1.0000	1	1.0000	1	0.9213	4	0.7635	27	0.9270	2	0.9300	1	0.7197	2
Estados Unidos	1.0000	1	1.0000	1	0.7867	22	0.5908	54	0.7808	22	0.8162	18	0.4948	33
Uruguay	1.0000	1	1.0000	1	0.6085	52	0.5907	55	0.5997	53	0.5850	55	0.3545	45
Venezuela, R.B.	1.0000	1	1.0000	1	0.5880	55	0.6757	47	0.5530	57	0.5470	57	0.2520	56

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

Cuadro 51 Índice de comercio transfronterizo, 2004-2010

Economía	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010	Rank
Antigua y Barbuda	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.5823	23	0.4275	37	0.5123	32	0.5123	30
Argentina	1.0000	1	1.0000	1	0.5502	41	0.3630	47	0.2460	52	0.2722	50	0.2840	49
Austria	1.0000	1	1.0000	1	0.8248	19	0.7843	8	0.7932	10	0.7403	13	0.7492	13
Bahamas	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.6058	22	0.5618	26	0.5677	25
Bélgica	1.0000	1	1.0000	1	0.8248	19	0.6292	18	0.5912	23	0.6057	22	0.6058	22
Belice	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.3662	46	0.2373	53	0.2227	53	0.2197	55
Bolivia	1.0000	1	1.0000	1	0.4712	51	0.2783	52	0.1933	56	0.2225	55	0.2372	53
Brasil	1.0000	1	1.0000	1	0.5412	42	0.4537	36	0.3132	45	0.3658	42	0.3365	43
Canadá	1.0000	1	1.0000	1	0.6642	32	0.6555	16	0.6380	20	0.6177	20	0.6322	20
Chile	1.0000	1	1.0000	1	0.5763	37	0.6058	20	0.5033	32	0.4975	34	0.4917	34
Colombia	1.0000	1	1.0000	1	0.4332	54	0.1875	54	0.2342	54	0.3220	45	0.3075	46
Costa Rica	1.0000	1	1.0000	1	0.4420	53	0.2872	50	0.4068	41	0.4097	40	0.4800	35
Chipre	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.7752	11	0.7752	12
República Checa	1.0000	1	1.0000	1	0.6495	34	0.6410	17	0.5677	25	0.5413	30	0.5208	29
Dinamarca	1.0000	1	1.0000	1	0.8895	10	0.9100	4	0.9332	2	0.9447	2	0.9447	2
República Dominicana	1.0000	1	1.0000	1	0.5560	40	0.5270	27	0.5590	26	0.5970	23	0.6028	23
Ecuador	1.0000	1	1.0000	1	0.4243	55	0.2870	51	0.2227	55	0.2227	53	0.2315	54
El Salvador	1.0000	1	1.0000	1	0.4712	49	0.4978	32	0.4682	33	0.5355	31	0.5297	28
Estonia	1.0000	1	1.0000	1	0.8895	10	0.8895	6	0.9187	3	0.9565	1	0.9565	1
Finlandia	1.0000	1	1.0000	1	0.8278	18	0.8923	5	0.8983	6	0.9010	5	0.8982	5
Francia	1.0000	1	1.0000	1	0.4712	49	0.6847	13	0.6555	18	0.7432	12	0.7432	14
Alemania	1.0000	1	1.0000	1	0.8395	16	0.8280	7	0.8397	7	0.8545	7	0.8397	8
Grecia	1.0000	1	1.0000	1	0.6055	36	0.4888	33	0.4128	40	0.4187	38	0.4187	40
Guatemala	1.0000	1	1.0000	1	0.5148	44	0.2460	53	0.2928	47	0.2780	49	0.2812	50
Guyana	1.0000	1	1.0000	1	0.5003	45	0.5560	25	0.4625	36	0.4303	37	0.4538	36
Haiti	1.0000	1	1.0000	1	0.3862	57	0.1262	55	0.2548	50	0.1758	56	0.1877	56
Honduras	1.0000	1	1.0000	1	0.4975	46	0.4072	40	0.3077	46	0.2958	47	0.3047	47
Hungría	1.0000	1	1.0000	1	0.6463	35	0.5998	21	0.5180	30	0.4127	39	0.4418	37
Islandia	1.0000	1	1.0000	1	0.7137	27	0.5823	23	0.5035	31	0.5942	24	0.4332	39
Israel	1.0000	1	1.0000	1	0.7518	24	0.5910	22	0.7902	11	0.7987	9	0.8015	9
Italia	1.0000	1	1.0000	1	0.7257	25	0.3925	44	0.5443	27	0.5618	26	0.5502	26
Jamaica	1.0000	1	1.0000	1	0.5645	39	0.7225	12	0.2872	48	0.2840	48	0.2870	48
Japón	1.0000	1	1.0000	1	0.7900	22	0.5298	26	0.7023	15	0.7287	14	0.7317	15
Letonia	1.0000	1	1.0000	1	0.7108	28	0.4040	41	0.6702	16	0.6670	18	0.6642	18
Lituania	1.0000	1	1.0000	1	0.6877	30	0.6700	14	0.6175	21	0.6378	19	0.6378	19
Luxemburgo	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.3777	45	0.6642	17	0.6700	17	0.6847	17
México	1.0000	1	1.0000	1	0.7107	29	0.4510	37	0.4655	34	0.4448	36	0.4360	38

Holanda	1.0000	1	1.0000	1	0.8513	15	0.7257	11	0.8075	9	0.8367	8	0.8425	7
Nicaragua	1.0000	1	1.0000	1	0.4917	47	0.0823	57	0.4160	39	0.3632	43	0.3720	41
Noruega	1.0000	1	1.0000	1	0.8572	14	0.3953	42	0.9157	4	0.9040	4	0.9070	4
Panamá	1.0000	1	1.0000	1	0.8338	17	0.4657	35	0.8368	8	0.8690	6	0.8690	6
Paraguay	1.0000	1	1.0000	1	0.4185	56	0.4830	34	0.1407	57	0.1147	57	0.1117	57
Perú	1.0000	1	1.0000	1	0.4740	48	0.5237	29	0.4040	42	0.3690	41	0.3720	41
Polonia	1.0000	1	1.0000	1	0.6612	33	0.7577	10	0.5825	24	0.5825	25	0.5767	24
Portugal	1.0000	1	1.0000	1	0.7197	26	0.4450	38	0.7110	14	0.7138	16	0.7140	16
Eslovaquia	1.0000	1	1.0000	1	0.5297	43	0.5005	31	0.3365	44	0.2257	52	0.2522	52
España	1.0000	1	1.0000	1	0.6642	31	0.4275	39	0.5415	28	0.5443	28	0.5122	31
St. Kitts and Nevis	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.3952	43	0.4655	35	0.4945	35	0.5005	33
St. Lucia	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.5270	28	0.2753	49	0.3105	46	0.3105	45
St. Vicente y las Granadinas	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.0298	58	0.4243	38	0.5035	33	0.5092	32
Suecia	1.0000	1	1.0000	1	0.8630	12	0.6672	15	0.9098	5	0.9213	3	0.9213	3
Suiza	1.0000	1	1.0000	1	0.8248	19	0.2900	49	0.6410	19	0.6175	21	0.6233	21
Trinidad and Tobago	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.6087	19	0.5270	29	0.5443	28	0.5412	27
Reino Unido	1.0000	1	1.0000	1	0.7607	23	0.7637	9	0.7228	13	0.7257	15	0.7812	10
Estados Unidos	1.0000	1	1.0000	1	0.8602	13	0.3163	48	0.7753	12	0.7985	10	0.7782	11
Uruguay	1.0000	1	1.0000	1	0.4448	52	0.0910	56	0.2492	51	0.2490	51	0.2547	51
Venezuela, R.B.	1.0000	1	1.0000	1	0.3833	58	0.5063	30	0.0498	58	0.0440	58	0.0440	58

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

Cuadro 52 Índice de cumplimiento de contratos, 2004-2010

Economía	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010	Rank
Antigua y Barbuda	1.0000	1	1.0000	1	0.4977	26	0.4920	25	0.5150	24	0.5267	24	0.5500	21
Argentina	0.4390	31	0.4247	32	0.5153	25	0.5737	21	0.5150	24	0.5387	23	0.5447	22
Austria	0.7317	12	0.7397	11	0.8370	6	0.8427	7	0.8657	5	0.8190	9	0.8307	7
Bahamas	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.3223	47	0.3280	46	0.3337	46
Bélgica	0.6380	21	0.6490	20	0.7377	14	0.7370	13	0.7430	14	0.7840	12	0.7897	11
Belice	1.0000	1	1.0000	1	0.1350	56	0.1757	56	0.1407	55	0.1407	56	0.1463	55
Bolivia	0.1933	54	0.1823	53	0.2460	51	0.2870	48	0.2403	52	0.2577	52	0.2577	52
Brasil	0.2930	46	0.2850	45	0.3573	42	0.4037	37	0.3920	37	0.4097	36	0.4100	36
Canadá	0.3980	33	0.3883	33	0.4917	28	0.5210	23	0.4860	27	0.5097	26	0.5153	26
Chile	0.3863	34	0.3923	34	0.4683	30	0.4860	27	0.4507	30	0.4627	29	0.4687	30
Colombia	0.0880	57	0.1643	55	0.1993	52	0.2520	52	0.1990	53	0.2050	53	0.1990	54
Costa Rica	0.0883	56	0.0793	55	0.1353	55	0.2930	47	0.2813	51	0.2870	50	0.2927	50
Chipre	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.3807	39	0.3863	39
República Checa	0.3687	37	0.3640	35	0.4393	32	0.4683	29	0.4450	32	0.4567	31	0.4740	29
Dinamarca	0.4917	26	0.4973	25	0.6263	19	0.6377	16	0.6437	18	0.6613	15	0.6670	16
República Dominicana	0.2987	44	0.2853	44	0.3513	44	0.4683	30	0.4330	34	0.4450	33	0.4330	35
Ecuador	0.2637	49	0.2427	50	0.3277	47	0.3980	38	0.3337	46	0.3510	45	0.3570	45
El Salvador	0.4567	29	0.4553	29	0.5443	23	0.5797	20	0.5503	22	0.5563	21	0.5680	19
Estonia	0.4507	30	0.4610	28	0.5620	21	0.5973	19	0.5970	19	0.6090	19	0.5213	25
Finlandia	0.7023	13	0.7157	12	0.8310	7	0.8603	6	0.8483	6	0.8660	4	0.8193	8
Francia	0.6673	17	0.6793	16	0.7900	10	0.8077	9	0.8133	8	0.8310	7	0.8427	5
Alemania	0.6847	15	0.6917	14	0.8017	9	0.8017	10	0.8133	8	0.8370	6	0.8487	4
Grecia	0.3337	40	0.3340	39	0.4213	34	0.4680	31	0.4333	33	0.4507	32	0.4507	32
Guatemala	0.3043	43	0.2910	43	0.3627	41	0.3860	40	0.3627	41	0.3687	43	0.3747	42
Guyana	1.0000	1	0.3097	41	0.3923	36	0.4687	28	0.4157	36	0.4333	34	0.4393	33
Haiti	0.3277	42	0.3277	40	0.3923	36	0.4040	35	0.3807	38	0.3923	37	0.3923	38
Honduras	0.0767	58	0.0673	56	0.1000	58	0.1173	58	0.1117	57	0.1117	58	0.1117	58
Hungría	0.6437	20	0.6550	19	0.7727	12	0.7960	11	0.7843	11	0.8077	10	0.7727	13
Islandia	1.0000	1	0.7763	10	0.8833	4	0.8777	5	0.9127	3	0.9187	2	0.8893	2
Israel	0.2633	50	0.2490	48	0.3340	46	0.1937	53	0.3457	45	0.3517	44	0.3573	44
Italia	0.1117	55	0.1037	54	0.1583	53	0.4217	34	0.1700	54	0.1757	54	0.1993	53
Jamaica	0.2987	44	0.2913	42	0.3630	40	0.7257	14	0.3573	42	0.2697	51	0.2697	51
Japón	0.6147	22	0.6250	21	0.7317	15	0.2987	46	0.7430	13	0.7610	13	0.7843	12
Letonia	0.6963	14	0.7093	13	0.8660	5	0.3223	44	0.8837	4	0.9010	3	0.8193	8
Lituania	0.6500	18	0.6613	17	0.7550	13	0.9127	4	0.7723	12	0.7900	11	0.7957	10
Luxemburgo	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.4507	32	0.9417	2	0.9480	1	0.9537	1
México	0.3453	39	0.3397	38	0.4160	35	0.2577	51	0.4213	35	0.4333	34	0.4390	34

Holanda	0.5503	24	0.5640	23	0.6497	17	0.7897	12	0.6497	17	0.6613	15	0.6670	17
Nicaragua	0.3337	40	0.3640	35	0.4567	31	0.3220	45	0.4507	30	0.4627	29	0.4683	31
Noruega	0.6790	16	0.6913	15	0.8077	8	0.4273	33	0.8253	7	0.8423	5	0.8543	3
Panamá	0.2577	51	0.2487	49	0.3103	48	0.1873	55	0.3103	48	0.3223	48	0.3223	48
Paraguay	0.2520	52	0.2370	51	0.3103	48	0.3223	43	0.3103	48	0.3280	46	0.3337	46
Perú	0.1937	53	0.1887	52	0.2580	50	0.3457	42	0.3047	50	0.3160	49	0.3163	49
Polonia	0.3570	38	0.3520	37	0.4390	33	0.6263	17	0.4683	29	0.4800	28	0.4800	28
Portugal	0.4800	27	0.4733	27	0.5740	20	0.3923	39	0.5910	20	0.6437	18	0.7023	15
Eslovaquia	0.3747	36	0.4307	31	0.5267	24	0.4917	26	0.5620	21	0.5737	20	0.5270	23
España	0.3803	35	0.3883	33	0.4860	29	0.2753	50	0.5037	26	0.5207	25	0.5267	24
St. Kitts and Nevis	1.0000	1	1.0000	1	0.3750	38	0.1933	54	0.3570	43	0.3690	41	0.3807	41
St. Lucia	1.0000	1	1.0000	1	0.1583	54	0.3807	41	0.1350	56	0.1467	55	0.1410	56
St. Vicente y las Granadinas	1.0000	1	1.0000	1	0.3750	38	0.2870	48	0.3803	39	0.3863	38	0.3980	37
Suecia	0.4800	27	0.4853	26	0.5560	22	0.6790	15	0.5387	23	0.5503	22	0.5503	20
Suiza	0.5327	25	0.5337	24	0.6380	18	0.1580	57	0.6673	16	0.6437	17	0.6557	18
Trinidad and Tobago	1.0000	1	1.0000	1	0.1233	57	0.5033	24	0.1117	57	0.1173	57	0.1173	57
Reino Unido	0.6030	23	0.6067	22	0.6787	16	0.8193	8	0.6907	15	0.7080	14	0.7200	14
Estados Unidos	0.6497	19	0.6610	18	0.7783	11	0.4040	35	0.8077	10	0.8310	7	0.8310	6
Uruguay	0.2693	48	0.2673	46	0.3573	42	0.5620	22	0.3630	40	0.3747	40	0.3863	39
Venezuela, R.B.	0.4333	32	0.4367	30	0.4920	27	0.6027	18	0.4800	28	0.4917	27	0.4917	27

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor

Cuadro 53 Índice de cierre de una empresa 2004-2010

Economía	2004	Rank	2005	Rank	2006	Rank	2007	Rank	2008	Rank	2009	Rank	2010	Rank
Antigua y Barbuda	1.0000	1	1.0000	1	0.5677	15	0.5797	13	0.5737	14	0.5853	14	0.5853	14
Argentina	0.4623	28	0.4487	28	0.4567	36	0.4743	34	0.5097	29	0.5327	25	0.5327	25
Austria	0.3747	46	0.3640	44	0.3923	47	0.3927	47	0.4100	46	0.4100	47	0.4100	47
Bahamas	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.4273	42	0.4390	43	0.4390	43
Bélgica	0.5383	14	0.5637	15	0.6027	8	0.6087	6	0.6320	5	0.6380	5	0.6380	5
Belice	1.0000	1	1.0000	1	0.3923	47	0.3863	51	0.4040	48	0.4157	46	0.4157	46
Bolivia	0.4797	23	0.4730	25	0.5150	25	0.5150	25	0.5387	24	0.5563	23	0.5563	23
Brasil	0.4507	30	0.4427	30	0.4913	30	0.5037	28	0.4977	32	0.5033	33	0.5033	33
Canadá	0.5270	15	0.5460	17	0.5913	10	0.6027	9	0.6147	7	0.6263	6	0.6263	6
Chile	0.3103	55	0.3047	55	0.3923	47	0.3863	49	0.4100	46	0.4277	44	0.4277	44
Colombia	0.4920	20	0.5093	22	0.5443	20	0.5447	19	0.5500	22	0.5737	17	0.5737	17
Costa Rica	0.4273	35	0.4187	36	0.4627	34	0.4973	30	0.4740	37	0.4800	36	0.4800	36
Chipre	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.4510	40	0.4510	40
República Checa	0.3163	53	0.3097	52	0.3980	46	0.3687	52	0.3980	49	0.4100	47	0.4100	47
Dinamarca	0.4100	40	0.4307	34	0.4450	38	0.5150	25	0.5793	13	0.5913	12	0.5913	12
República Dominicana	0.3340	52	0.3220	51	0.3690	53	0.4100	43	0.3863	51	0.3923	51	0.3923	51
Ecuador	0.3397	50	0.3277	50	0.3693	51	0.3633	53	0.3693	53	0.3867	52	0.3867	52
El Salvador	0.4273	35	0.4247	35	0.4623	35	0.4623	35	0.4800	35	0.4800	36	0.4800	36
Estonia	0.4450	31	0.4367	31	0.4857	31	0.5033	29	0.5150	28	0.5327	25	0.5327	25
Finlandia	0.5267	17	0.5457	18	0.5910	11	0.6030	7	0.6143	8	0.6263	6	0.6263	6
Francia	0.4740	27	0.4733	23	0.5147	26	0.5150	25	0.5327	25	0.5620	21	0.5620	21
Alemania	0.5737	13	0.5883	13	0.5503	18	0.5560	17	0.5677	17	0.5853	14	0.5853	14
Grecia	0.4740	26	0.4733	23	0.5210	23	0.5207	23	0.5500	22	0.5620	21	0.5620	21
Guatemala	0.4447	32	0.4367	31	0.4977	28	0.4857	32	0.5033	30	0.5210	28	0.5210	28
Guyana	1.0000	1	0.3520	46	0.4157	43	0.4450	37	0.4273	42	0.4390	42	0.4390	42
Haiti	0.2813	56	0.2733	54	0.3167	56	0.3280	57	0.3280	56	0.3340	56	0.3340	56
Honduras	0.4097	42	0.3943	41	0.4447	39	0.4447	38	0.4743	36	0.4860	35	0.4860	35
Hungría	0.4390	33	0.4430	29	0.4977	28	0.4917	31	0.5207	27	0.5210	28	0.5210	28
Islandia	1.0000	1	0.5520	16	0.5970	9	0.6030	8	0.6263	6	0.6437	4	0.6437	4
Israel	0.2110	58	0.2067	56	0.2227	58	0.3513	55	0.2460	58	0.2343	58	0.2343	58
Italia	0.4157	39	0.3580	45	0.3513	54	0.4043	45	0.3573	55	0.3573	55	0.3573	55
Jamaica	0.3807	45	0.3883	42	0.4100	44	0.6027	9	0.4217	44	0.4277	44	0.4277	44
Japón	0.5270	15	0.5457	18	0.5850	13	0.4390	40	0.6083	10	0.6203	9	0.6203	9
Letonia	0.4100	40	0.4063	39	0.4683	33	0.3630	54	0.4860	34	0.5210	30	0.5210	30
Lituania	0.3690	47	0.5097	21	0.5737	14	0.4800	33	0.5910	11	0.6027	11	0.6143	10
Luxemburgo	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.3983	46	0.5033	30	0.5150	31	0.5150	31
México	0.3570	48	0.3400	47	0.3690	52	0.3400	56	0.3750	52	0.3867	52	0.3867	52

Holanda	0.5037	19	0.5153	20	0.5560	17	0.5853	11	0.5850	12	0.6087	10	0.6087	11
Nicaragua	0.4390	33	0.4307	33	0.4743	32	0.3867	48	0.4977	32	0.5037	32	0.5037	32
Noruega	0.5267	17	0.5700	14	0.5910	11	0.5500	18	0.6143	8	0.6263	6	0.6263	6
Panamá	0.3980	43	0.3883	42	0.4277	42	0.4217	42	0.4450	41	0.4393	41	0.4393	41
Paraguay	0.4797	23	0.4673	26	0.5207	24	0.5620	16	0.5503	21	0.5447	24	0.5447	24
Perú	0.4743	25	0.4673	26	0.5327	21	0.3223	58	0.5737	14	0.5910	13	0.5910	13
Polonia	0.3453	49	0.3337	49	0.4097	45	0.4447	38	0.4157	45	0.4097	49	0.4097	49
Portugal	0.4157	38	0.4007	40	0.4447	39	0.3863	49	0.4623	39	0.4800	36	0.4800	36
Eslovaquia	0.2400	57	0.2307	55	0.2697	57	0.5443	20	0.2753	57	0.2753	57	0.2753	57
España	0.4213	37	0.4187	36	0.4567	36	0.5793	14	0.4683	38	0.4917	34	0.4917	34
St. Kitts and Nevis	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.5383	22	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1
St. Lucia	1.0000	1	1.0000	1	0.5327	21	1.0000	1	0.5617	19	0.5737	17	0.5737	17
St. Vicente y las Granadinas	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1
Suecia	0.3980	43	0.4127	38	0.4390	41	0.5737	15	0.4563	40	0.4567	39	0.4567	39
Suiza	0.4800	22	0.4973	22	0.5560	16	0.4270	41	0.5737	14	0.5797	16	0.5797	16
Trinidad and Tobago	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1	0.5853	11	1.0000	1	1.0000	1	1.0000	1
Reino Unido	0.4860	21	0.7460	10	0.5447	19	0.5153	24	0.5677	17	0.5737	17	0.5737	17
Estados Unidos	0.4510	29	0.6913	11	0.5033	27	0.5443	20	0.5270	26	0.5267	27	0.5267	27
Uruguay	0.5913	12	0.6370	12	0.6087	7	0.4623	35	0.5560	20	0.5733	20	0.5733	20
Venezuela, R.B.	0.3163	53	0.3037	53	0.3340	55	0.4097	44	0.3630	54	0.3687	54	0.3687	54

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank y Doing Business 2004-2010

\*\*Siguiendo la metodología establecida se obtienen valores de uno porque en algunos casos la información no aplica o no hay datos, así el valor más alto del ranking es el siguiente número menor





### Cuadro 57 Matriz de correlaciones para las variables independientes con la variable dependiente, 2007

Correlación de Pearson	2007 Índice de apertura de un negocio	2007 Índice de Manejo de permisos de construcción	2007 Índice de Contrato de trabajadores	2007 Índice de Registro de propiedades	2007 Índice de Obtención de crédito	2007 Índice de Protección de los inversores	2007 Índice de Pago de Impuestos	2007 Índice de Comercio Transfronterizo	2007 Índice de Cumplimiento de contratos	2007 Índice de Cierre de una empresa	2007 Índice de Facilitación del Comercio
Índice de apertura de un negocio	1	.304(**)	.360(**)	.384(**)	-.275(**)	-.178(*)	.311(**)	.313(**)	.366(**)	-.029	.348(**)
Índice de Manejo de permisos de construcción	.304(**)	1	.305(**)	.274(**)	-.065	.029	.332(**)	.298(**)	.217(**)	.100	.468(**)
Índice de Contrato de trabajadores	.360(**)	.305(**)	1	.325(**)	-.069	-.141	.370(**)	.214(**)	.203(**)	-.011	.493(**)
Índice de Registro de propiedades	.384(**)	.274(**)	.325(**)	1	-.237(**)	.032	.304(**)	.168(*)	.323(**)	-.085	.398(**)
Índice de Obtención de crédito	-.275(**)	-.065	-.069	-.237(**)	1	.557(**)	-.109	-.128	-.126	.488(**)	.443(**)
Índice de Protección de los inversores	-.178(*)	.029	-.141	.032	.557(**)	1	-.089	-.009	.136	.316(**)	.525(**)
Índice de Pago de Impuestos	.311(**)	.332(**)	.370(**)	.304(**)	-.109	-.089	1	.245(**)	.281(**)	.129	.413(**)
Índice de Comercio Transfronterizo	.313(**)	.298(**)	.214(**)	.168(*)	-.128	-.009	.245(**)	1	.356(**)	-.032	.458(**)
Índice de Cumplimiento de contratos	.366(**)	.217(**)	.203(**)	.323(**)	-.126	.136	.281(**)	.356(**)	1	.076	.535(**)
Índice de Cierre de una empresa	-.029	.100	-.011	-.085	.488(**)	.316(**)	.129	-.032	.076	1	.487(**)
Índice de Facilitación del Comercio	.348(**)	.468(**)	.493(**)	.398(**)	.443(**)	.525(**)	.413(**)	.458(**)	.535(**)	.487(**)	1

Fuente: Elaboración propia.

\*\* La correlación es significativa al nivel 0.01.

\*La correlación es significativa al nivel 0.05.

### Cuadro 58 Matriz de correlaciones para las variables independientes con la variable dependiente, 2008

Correlación de Pearson	2008 Índice de apertura de un negocio	2008 Índice de Manejo de permisos de construcción	2008 Índice de Contrato de trabajadores	2008 Índice de Registro de propiedades	2008 Índice de Obtención de crédito	2008 Índice de Protección de los inversores	2008 Índice de Pago de Impuestos	2008 Índice de Comercio Transfronterizo	2008 Índice de Cumplimiento de contratos	2008 Índice de Cierre de una empresa	2008 Índice de Facilitación del Comercio
Índice de apertura de un negocio	1	.217(**)	.304(**)	.354(**)	-.320(**)	-.324(**)	.273(**)	.285(**)	.326(**)	-.110	.239(**)
Índice de Manejo de permisos de construcción	.217(**)	1	.276(**)	.226(**)	-.082	-.087	.314(**)	.214(**)	.101	.010	.395(**)
Índice de Contrato de trabajadores	.304(**)	.276(**)	1	.316(**)	-.102	-.242(**)	.337(**)	.116	.123	-.069	.464(**)
Índice de Registro de propiedades	.354(**)	.226(**)	.316(**)	1	-.293(**)	-.074	.234(**)	.075	.254(**)	-.139	.318(**)
Índice de Obtención de crédito	-.320(**)	-.082	-.102	-.293(**)	1	.508(**)	-.099	-.204(**)	-.241(**)	.448(**)	.447(**)
Índice de Protección de los inversores	-.324(**)	-.087	-.242(**)	-.074	.508(**)	1	-.188(*)	-.113	-.035	.246(**)	.415(**)
Índice de Pago de Impuestos	.273(**)	.314(**)	.337(**)	.234(**)	-.099	-.188(*)	1	.146(*)	.147(*)	.070	.345(**)
Índice de Comercio Transfronterizo	.285(**)	.214(**)	.116	.075	-.204(**)	-.113	.146(*)	1	.225(**)	-.054	.329(**)
Índice de Cumplimiento de contratos	.326(**)	.101	.123	.254(**)	-.241(**)	-.035	.147(*)	.225(**)	1	-.041	.353(**)
Índice de Cierre de una empresa	-.110	.010	-.069	-.139	.448(**)	.246(**)	.070	-.054	-.041	1	.450(**)
Índice de Facilitación del Comercio	.239(**)	.395(**)	.464(**)	.318(**)	.447(**)	.415(**)	.345(**)	.329(**)	.353(**)	.450(**)	1

Fuente: Elaboración propia.

\*\* La correlación es significativa al nivel 0.01.

\*La correlación es significativa al nivel 0.05.

