



UNIVERSIDAD DE CHILE

FACULTAD DE CIENCIAS FÍSICAS Y MATEMÁTICAS

DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

**ECUACIÓN GRAVITACIONAL DE COMERCIO INTERNACIONAL Y VARIABLES
MÁS RELEVANTES PARA DETERMINAR LA MEJOR ALTERNATIVA COMERCIAL
DE HONDURAS EN EL CONTINENTE ASIÁTICO ¿TAIWÁN O CHINA?**

**TESIS PARA OPTAR AL GRADO DE
MAGISTER EN GESTIÓN Y POLÍTICAS PÚBLICAS**

VICTOR OMAR CASTELLANOS ESTRADA

PROFESOR GUÍA

EDUARDO CONTRERAS VILLABLANCA

MIEMBROS DE LA COMISIÓN

HUMBERTO PERERA FONSECA

MARÍA ESTELA HERNÁNDEZ DE LOZANO

MARÍA PÍA MARTÍN MUNCHMEYER

SANTIAGO DE CHILE

2021

ECUACIÓN GRAVITACIONAL DE COMERCIO INTERNACIONAL Y VARIABLES MÁS RELEVANTES PARA DETERMINAR LA MEJOR ALTERNATIVA COMERCIAL DE HONDURAS EN EL CONTINENTE ASIÁTICO ¿TAIWÁN O CHINA?

El comercio internacional desempeña un rol sumamente importante en el desarrollo económico y social de la humanidad; genera empleo, reduce la pobreza y aumenta las oportunidades para los países más pequeños (Banco Mundial [BM], 2019). Durante la última década, Asia, se ha transformado en el centro de comercio más dinámico del mundo gracias a la expansión económica de China y sus Regiones Administrativas Especiales, Hong Kong y Macao (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2019). Para lograr una mejor inserción en el comercio global, Honduras debe fortalecer su presencia y relaciones con estos países mediante el aprovechamiento de instrumentos, herramientas e instituciones como la Organización Mundial del Comercio y los Acuerdos Comerciales Regionales. No obstante, debido a una disputa por reconocimiento internacional que existe hace más de 70 años, Honduras no puede llevar a cabo ningún tipo de negociación oficial con el gobierno de China hasta romper relaciones diplomáticas con Taiwán (Rodríguez, 2013).

Para evaluar cuantitativamente la disyuntiva de continuar como aliado de Taiwán o, por el contrario, de fortalecer las relaciones comerciales con China mediante el cambio de reconocimiento internacional y la negociación de un nuevo tratado de libre comercio, se llevó a cabo una adaptación del modelo gravitacional propuesto por Jan Tinbergen (1962), para analizar el impacto y relevancia que tienen un conjunto dado de variables sobre los intercambios comerciales efectuados por Honduras durante el periodo 1995 – 2019. Al mismo tiempo, basándose en los tamaños económicos (PIB) y en las cuatro dimensiones de distancia (cultural, administrativa, geográfica y económica) propuestas por el modelo CAGE de internacionalización (Ghemawat, 2004), se determinó una función de comercio bilateral (ecuación gravitacional de comercio internacional), que permite estimar el valor potencial de comercio de Honduras con cada país socio, y cuantificar el aprovechamiento que se ha dado a los acuerdos vigentes.

Los primeros resultados indican que la función de comercio bilateral de Honduras está alineada con la teoría y estructura del modelo gravitacional, cuanto mayor es el tamaño económico de los países con los que trata Honduras, mayor es el flujo de comercio con ellos (relación directa); y, cuanto mayor es la distancia física que los separa, menor es el intercambio comercial (relación inversa). Honduras es menos propenso a comerciar con otros países en la medida en que estos son más grandes (territorialmente hablando). El país es muy sensible a tratar con otras economías que cuenten con acceso al mar y tiende, al menos al nivel de importaciones, a negociar mayormente con naciones donde se habla español.

Finalmente, la aplicación del modelo gravitacional en la disyuntiva China o Taiwán arroja que, si Honduras corta abruptamente todo intercambio bilateral con Taiwán, el país perdería una importante cuota de comercio que no lograría recuperar con China, sino hasta después de aproximadamente 10 años. En este escenario, las exportaciones de Honduras hacia China tendrían que incrementarse en 1,024%, en menos de un año, para compensar la cuota de comercio perdido.

Dedicatoria

A Gabriela Díaz Tercero (mi prometida).

En el camino encuentras personas que iluminan tu vida, que con su apoyo te ayudan a alcanzar tus metas, y que; a través de sus consejos, de su amor, y de su paciencia te motivan a alcanzar la mejor versión de ti mismo.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	1
I. EL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL IMPACTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES (ACR).....	3
1.1. ¿Por qué es necesario más comercio?.....	4
1.2. Importancia de los acuerdos comerciales regionales (ACR).....	6
II. PERFIL ECONÓMICO Y COMERCIAL DE HONDURAS.....	8
2.1. Evolución de los principales indicadores en la última década.....	8
2.2. Características de la política comercial de Honduras.....	10
2.3. Comercio exterior de bienes y servicios (Importaciones y Exportaciones).....	12
2.4. Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) suscritos por Honduras.....	16
III. LA MEJOR OPCIÓN PARA HONDURAS EN ASIA: ¿TAIWÁN O CHINA?.....	20
3.1. El socio actual: Taiwán.....	21
3.1.1. Comercio entre Honduras y Taiwán.....	24
3.2. La segunda mejor alternativa: República Popular (de) China.....	26
3.2.1. Relación comercial entre China y Centroamérica.....	29
3.3. Principio de <i>Una Sola China</i> y relaciones a través del estrecho de Taiwán.....	32
IV. MODELOS PARA ESTIMACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	35
4.1. Modelo CAGE de internacionalización.....	35
4.2. Modelo gravitacional de comercio internacional.....	36
4.2.1. Evidencia empírica y aplicaciones prácticas del modelo gravitacional.....	37
V. MARCO METODOLÓGICO.....	41
5.1. Diseño de la investigación.....	41
5.1.1. Pregunta guía de la investigación.....	41
5.1.2. Objetivos de la investigación.....	42
5.2. Consideraciones metodológicas previas.....	42
5.3. Datos, variables y ecuación gravitacional de Honduras.....	44
VI. ESTIMACIÓN ECONOMETRICA DEL MODELO GRAVITACIONAL DE HONDURAS.....	48
6.1. Pruebas de validez.....	48
6.2. Análisis y resultados.....	50
6.2.1. Efectos del PIB en el comercio de Honduras.....	52
6.2.2. Relevancia de la distancia geográfica y las fronteras en común para el comercio.....	52
6.2.3. Implicaciones del tamaño geográfico de los socios comerciales.....	54

6.2.4.	El acceso al mar para los intercambios comerciales	54
6.2.5.	Impacto del idioma en los negocios	55
6.2.6.	Importancia de pertenecer a la OMC y relevancia de los Acuerdos Comerciales Regionales.....	55
6.3.	Ecuación gravitacional de Honduras en la disyuntiva ¿China o Taiwán?.....	58
VII.	CONCLUSIONES.....	62
VIII.	RECOMENDACIONES	64
IX.	BIBLIOGRAFÍA.....	66

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Secretarías de Estado involucradas en la formulación de la política comercial de Honduras.....	11
Tabla 2. Exportaciones de Honduras entre 2015 y 2019 (por principales destinos y en millones de dólares).....	15
Tabla 3. Importaciones de Honduras entre 2015 y 2019 (por principales orígenes y en millones de dólares).....	16
Tabla 4. Acuerdos Comercial Regionales suscritos por Honduras.....	17
Tabla 5. Centroamérica: Relación comercial con China (en millones de USD).....	30
Tabla 6. Estimaciones del modelo gravitacional para el comercio mundial (incorporando dimensiones de distancia CAGE)	38
Tabla 7. Datos, variables y fuentes de información del modelo gravitacional de comercio internacional de Honduras.	46
Tabla 8. Resultados de las pruebas de validez del modelo gravitacional de comercio internacional de Honduras.....	50
Tabla 9. Modelo gravitacional de comercio internacional de Honduras. Estimación con método de Errores Estándar Corregidos para Panel (PCSE).....	51
Tabla 10. Modelo gravitacional del comercio internacional de Honduras. Desagregado por acuerdos y tratados de libre comercio (Estimación con método de Errores Estándar Corregidos para Panel, PCSE).....	57
Tabla 11. Estimaciones para escenario 3. Tendencia de exportaciones de Honduras con China y Taiwán.....	61

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Evolución de principales productos importados por Honduras entre 2009 y 2019 (en millones de dólares).....	13
Gráfico 2. Evolución de los principales productos exportados por Honduras entre 2009 y 2019 (en millones de dólares).....	14
Gráfico 3. Exportaciones de Taiwán en 2019 (por principales destinos, %).	22
Gráfico 4. Importaciones de Taiwán en 2019 (por principales orígenes, %).....	22
Gráfico 5. Honduras y Taiwán: Intercambios comerciales (importaciones y exportaciones) entre 2005 y 2019 (en millones de dólares).....	24
Gráfico 6. Exportaciones de China en 2019 (por principales destinos, %).....	27
Gráfico 7. Importaciones de China en 2019 (por principales orígenes, %).....	28
Gráfico 8. Comercio promedio de Honduras: 20 principales socios comerciales y su distancia, año 2019 (en millones de dólares y kilómetros).....	53
Gráfico 9. Estimaciones para escenario 1. Exportaciones de Honduras con China y Taiwán.	59
Gráfico 10. Estimaciones para escenario 2. Exportaciones de Honduras con China y Taiwán.....	60

INTRODUCCIÓN

Históricamente, el comercio internacional ha desempeñado un rol trascendental en el desarrollo económico y social de la humanidad. La importancia de este fenómeno global proviene de su contribución para generar riqueza económica en los países; la cual comúnmente se mide a través del Producto Interno Bruto (PIB), indicador macroeconómico del valor a precios de mercado de la producción de bienes y servicios finales (producidos) en un determinado periodo. Sobre la base de la defensa del comercio internacional se han creado diversos instrumentos, herramientas e instituciones con el propósito de facilitar e incrementar los intercambios comerciales internacionales. La Organización Mundial del Comercio (OMC) y los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), son ejemplos del marco institucional que se ha creado bajo la convicción de que la liberalización del comercio es de las principales estrategias para alcanzar un objetivo que se puede considerar universal: mejorar las condiciones de vida y de trabajo de la población mundial, que están íntimamente relacionadas con la renta económica y su distribución.

Según Bolívar, Paz y Pinto (2015), la viabilidad de los sistemas político-económicos de los países, se sustenta en gran medida, en su capacidad de producir eficientemente bienes y servicios para colocarlos en mercados extranjeros. Muchas investigaciones sobre el tema han utilizado variables explicativas de carácter interno, como la dotación de factores, la inversión, la política económica y otros mayormente relacionados con la capacidad interna del país, es decir, con la oferta. Sin embargo, el estudio del comercio internacional visto desde la perspectiva externa, plantea que la demanda resulta ser un factor igualmente determinante y que, en caso de considerarla, debe ser ajustada por las distancias entre las economías que participan en el intercambio. Es así como la modelación de los flujos comerciales y el reconocimiento de la distancia real con sus socios (sea esta tangible o intangible), adquiere gran relevancia para orientar la formulación de la política comercial hondureña.

Este trabajo aborda la modelación de los flujos comerciales de la República de Honduras, considerando las barreras que impone la distancia entre el país y el resto de economías del mundo. Mediante este ejercicio se logra estimar indicadores que podrán servir de base para futuras investigaciones que pretendan determinar mercados potenciales para los productos hondureños, predecir volúmenes de comercio exterior y conocer el impacto que tienen ciertas fuerzas específicas del entorno, en los intercambios comerciales de Honduras.

Tradicionalmente, los principales socios comerciales de Honduras, han sido los Estados Unidos de América (EE. UU.), la Unión Europea, México y sus vecinos centroamericanos. No obstante, durante los últimos años, Asia se ha transformado en el centro de comercio más dinámico del mundo (OMC, 2019) y para lograr una mejor inserción en la nueva dinámica global, Honduras debe fortalecer sus relaciones con esta región y dotarse de acuerdos e instrumentos que permitan mejorar sus beneficios en todos los ámbitos. Economías como la de la República Popular China (en adelante solamente China) y sus regiones administrativas especiales de Hong Kong y Macao, con las tasas de crecimiento, de expansión comercial, de Inversión Extranjera Directa (IED) y de importación de

materias primas más elevadas de la última década; deberían tener prioridad en la agenda de política exterior hondureña para los próximos años.

Bajo esa perspectiva, este estudio se divide en ocho secciones. La primera realiza una breve revisión de la literatura sobre las teorías del comercio internacional, los Acuerdos Comerciales Regionales y, su particular relevancia, principalmente para los países pequeños que tienen poca capacidad para influir en la economía global (como la mayor parte de naciones en América Latina). La segunda sección es un análisis del perfil económico-comercial de Honduras, donde se recopilan las características de su política comercial, intercambio de bienes y servicios, y principales tratados de libre comercio. Luego de ello, en la tercera sección, se desarrolla un marco comprensivo de las relaciones bilaterales con su principal socio comercial en el continente asiático (La República de China, en adelante solamente Taiwán) y las limitaciones que impone el conflicto político de *Una Sola China*, al impedirle acceder al comercio potencial que se lograría suscribiendo un Tratado de Libre Comercio (TLC) con China.

En la cuarta sección se recopila la evidencia empírica que defiende y propone la implementación del modelo gravitacional de comercio internacional, en combinación con el modelo CAGE de internacionalización para estimar el comercio total esperado entre pares de países, mediante el análisis cuantitativo de sus condicionantes socio-políticas, económicas, geográficas y culturales. La quinta sección se adentra en la metodología y aplicación de los modelos al caso hondureño. En la sexta se presentan los principales resultados del ejercicio econométrico, sus implicaciones en el comercio exterior de Honduras y su aplicación a la disyuntiva ¿China o Taiwán? Finalmente, en la séptima y octava sección, se rescatan las conclusiones y recomendaciones sobre la acción más conveniente para Honduras, en materia de comercio internacional con el continente asiático.

I. EL COMERCIO INTERNACIONAL Y EL IMPACTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES (ACR)

Este fenómeno internacional engloba toda aquella actividad económica que se refiere al intercambio de bienes, servicios y flujos de capital entre países o territorios aduaneros. Los países que participan en el comercio internacional se conocen como *economías abiertas*, precisamente porque compran (importan) y venden (exportan) bienes y servicios fuera de sus fronteras. Dentro de estas economías existen diferentes grados de apertura, y dependiendo de la intervención del Estado en el proceso comercial, pueden oscilar entre el liberalismo y el proteccionismo económico (Witker, 2011).

El comercio internacional es el principal motor de expansión y crecimiento económico de los países, muchos expertos afirman que existe una relación directa entre el desarrollo de un país y su apertura comercial. Por las limitaciones físicas y adquisitivas de sus mercados internos, las economías más pequeñas o en desarrollo (como las de América Latina) buscan fortalecer sus relaciones comerciales con el exterior para reducir los niveles de pobreza y desigualdad de sus habitantes; y con el objetivo de institucionalizar las reglas para el intercambio de bienes y servicios, estos países negocian, firman y ratifican acuerdos comerciales con sus socios internacionales, para obtener más y mejores beneficios, de forma permanente (Trejos, 2009).

Históricamente, el comercio internacional ha crecido de la mano de las relaciones internacionales, juntos se han vuelto más dinámicos y se han adaptado a los diferentes entornos y actores (países) presentes en el proceso. El estudio del comercio internacional data de siglos. Se puede decir que el primer aporte a este campo se dio con la escuela mercantilista de Europa entre los siglos XV y XVIII, cuando se estableció que la riqueza de las naciones estaba representada por sus reservas de oro y plata. Para ese entonces, los países no tenían grandes reservas naturales de estos metales preciosos, por ende, la única forma de conseguirlos y acumularlos era a través del comercio con otras naciones, procurando apegarse al principio de mantener una balanza comercial positiva (Yaselga y Aguirre, 2018).

La primera aproximación a un modelo económico en el que se recomendaba el libre intercambio para conseguir un equilibrio de recursos, fue en 1758, con el ensayo *Sobre la Balanza Comercial* de David Hume. Casi 20 años después, basado en este último autor, Adam Smith, en su obra *La riqueza de las naciones*, indicó que una de las claves para el desarrollo económico era abrirse al comercio con otras naciones y especializarse en la producción de mercancías en las que se tiene *ventaja absoluta* para después intercambiarlas por artículos producidos por otros países, a menor costo del que tendrían produciéndolos localmente (Sangucho, 2010, p. 8). Posteriormente, en 1817, David Ricardo, con su obra *Principios de economía política y tributaria*, estableció el principio de *ventaja comparativa*, el cual indica que los países deben especializarse en la producción de los bienes en los que sean más eficientes frente a otros países (ibid).

Años después, basado en el aporte de Ricardo, el modelo de Heckscher (1919) y Ohlin (1933)¹ argumentó que un país debe exportar el bien que utiliza intensivamente su factor

¹ El modelo Heckscher-Ohlin es conocido también como modelo "2 por 2 por 2", es decir; dos países, dos bienes, dos factores productivos, en un marco de competencia perfecta.

relativamente abundante, mientras que importa el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente escaso (Bajo, 1991, p. 33, citado por Yaselga y Aguirre, 2018). Ya en los años posteriores, las nuevas teorías del comercio internacional se fundamentaron en la diferenciación del producto, la competencia imperfecta, las economías de escala, el vínculo entre estabilidad macroeconómica, reforma estructural, y modernización, la importancia del comercio internacional en el marco de los procesos de integración regional y la evaluación del impacto que tienen los acuerdos comerciales entre países en los flujos comerciales (ibid).

En las últimas décadas, el comercio internacional y la interdependencia entre las naciones del mundo ha crecido considerablemente, Trejos (2009) asegura que el intercambio de bienes, servicios y flujos de capital entre países, alcanzó niveles sin precedentes durante los años 90, hecho que propició la proliferación de los acuerdos comerciales regionales y el surgimiento de la Organización Mundial del Comercio como ente encargado de formalizar y regularizar el comercio a nivel mundial (p. 7). Para finales del 2020, en el mundo se transaron más de USD 17.5 mil trillones en mercancías (OMC, 2021a), la organización tenía 164 miembros (plenos y observadores) y aproximadamente unos 23 candidatos que se encontraban en procesos de negociación para su adhesión (OMC, 2021b). Los acuerdos comerciales por su parte, se han convertido en un elemento dinamizador del sistema mundial del comercio, son uno de los elementos más polémicos del contexto económico internacional y se consideran un importante componente de innovación al orden jurídico de la mayoría de los Estados. Para el año 2021, el número de notificaciones de ACR que ha recibido la OMC, asciende a los 496, de las cuales, 306 son acuerdos en vigor actualmente (OMC, 2021c).

1.1. ¿Por qué es necesario más comercio?

El comercio internacional es el motor que impulsa la expansión de las economías, genera empleo, reduce la pobreza y aumenta las oportunidades para los países en desarrollo (BM, 2019). La teoría y los principales resultados empíricos de la literatura económica, sugieren que la liberalización comercial conlleva importantes beneficios, principalmente para los países pequeños que tienen poca capacidad para influir sobre los precios internacionales (como la mayor parte de América Latina). Según Trejos (2009) para un país pequeño en vías de desarrollo, incrementar las exportaciones representa una excelente estrategia para promover el alza de la demanda y la producción, asegura que no es coincidencia que, sin excepciones, los pocos países del mundo que han pasado de la pobreza extrema al desarrollo en pocas décadas, ha sido gracias al comercio internacional (p. 8).

El comercio internacional surge por la incapacidad de los países de producir todo lo que su economía necesita para desarrollarse (López, 2018). No todos los países tienen los recursos para producir todos los bienes necesarios, e inclusive aquellos países que sí tienen los recursos, no siempre tienen la capacidad de producirlos eficientemente. Ejemplo claro de esto, son las fuentes de energía como el petróleo; muy pocos países cuentan con reservas de este bien, e igualmente pocos tienen la capacidad suficiente para refinarlo y auto abastecerse de combustibles. Los carburantes son necesarios para el transporte, producción y calefacción; si un país no dispone de este bien o no tiene la capacidad para producirlo eficientemente, debe comprarlo del exterior (ibid).

Basado en las teorías clásicas y neoclásicas del comercio internacional, la recomendación tradicional ha sido aprovechar las ventajas comparativas que posee cada país, es decir, explotar las ganancias de especializarse en producir lo que se produce bien, en lugar de desperdiciar recursos en intentar auto proveerse de aquello que no se produce eficientemente. El argumento de ventaja comparativa dice que las ganancias de este tipo de comercio se reflejarán en el bienestar nacional, no obstante, su impacto en la productividad y las tasas de crecimiento, todavía es controversial. Aun así, algunos modelos como los descritos en Ferreira y Trejos (2006), donde se toman en cuenta el comercio de bienes intermedios, logran demostrar un fuerte vínculo, teórico y empírico, y aseguran que la ganancia de productividad obtenida de asignar los recursos a las actividades en las que se es más productivo, es tan importante como la que viene de usarlos tecnológicamente mejor (Trejos, 2009).

Más allá de la explotación de las ventajas comparativas, existen otras buenas razones para valerse del comercio internacional como estrategia de desarrollo para los países pequeños; aquellas economías con mercados locales demasiado reducidos, únicamente pueden operar a escalas eficientes si apuntan al mundo entero como mercado meta, de lo contrario, su producción sería ineficientemente baja, con pocos proveedores y poca competencia. Adicionalmente, es bien sabido que, el comercio internacional funciona como impulso para atraer inversión y nuevas tecnologías. La tecnología no es algo que se compra, es algo que se adopta, adapta y desarrolla, como resultado de la interacción económica con otras economías. Y la Inversión Extranjera Directa (IED), por su parte, es algo que llega conjuntamente con el avance tecnológico (ibid, p. 9).

Ningún país pequeño resulta atractivo para la IED con solo la promesa de vender en el mercado local o explotar los recursos naturales no renovables; la IED más efectiva, que transfiere tecnologías y genera efectos dinámicos positivos, se dirige a los países que presentan las exportaciones como objetivo principal. La IED tiene una importancia intrínseca en el crecimiento de los países en desarrollo, inicialmente, porque se traduce en capital financiado por el ahorro de otros países, que se suma al ahorro propio y que tiende a ser una mejor forma de financiamiento, por encima del endeudamiento. La IED también aporta por el lado de las tecnologías, los hábitos y los valores que transmite; por las oportunidades de desarrollo individual que genera y por la mejora en la gestión de las empresas, que promueve (ibid).

Con base en lo anterior, se puede asegurar que la liberación comercial y la promoción de exportaciones resultan ser elementos fundamentales para el desarrollo económico de las naciones pequeñas. Adicionalmente, según el Banco Mundial (2019), el comercio internacional genera beneficios importantes que suelen pasarse por alto, al ofrecer a los consumidores (familias de ingresos bajos) bienes y servicios más asequibles, además de ayudar a reducir el precio de los alimentos para las personas que viven en situación de pobreza extrema, crear empleos e incluso aumentar los incentivos para que los niños permanezcan en la escuela. No obstante, al igual que todas las estrategias de desarrollo, la liberalización comercial, no está exenta de fallas o críticas; a pesar de los beneficios económicos que el comercio internacional puede generar, aquellos que defienden la no-

globalización, se oponen a la apertura comercial con base en el argumento ideológico de que en todo intercambio comercial siempre habrá un perdedor.

En efecto, el mundo necesita fortalecer el sistema de comercio mundial para promover mayor inclusión y ayudar a los países en desarrollo a abordar las barreras comerciales que limitan su crecimiento. No obstante, todas las estrategias internacionales que promueven niveles de crecimiento económico sin precedentes, en un principio son objeto de tensiones, pero, organismos como el Banco Mundial y la OMC aseguran que estas tensiones no deben impedir ver los beneficios únicos e inexplorados que el comercio internacional aporta a la economía mundial (ibid).

1.2. Importancia de los acuerdos comerciales regionales (ACR)

Los ACR son un factor clave en las relaciones comerciales internacionales, la OMC los define como cualquier acuerdo comercial recíproco entre dos o más partes, que no tienen por qué pertenecer a una misma región (OMC, 2021c). A lo largo de las últimas décadas, la mayoría de países pequeños de América Latina, han reformado sus políticas comerciales con el propósito de integrarse mejor a la economía internacional, elevar sus niveles de exportaciones e importaciones, y utilizar más activamente el comercio exterior como vehículo para el desarrollo (Trejos, 2009).

Estas estrategias difieren de país en país, tanto en la velocidad y la profundidad de la apertura, como en el grado en el que la política comercial interviene para influir en el crecimiento del comercio y la inversión. Pese a las diferencias, la mayoría de estas modificaciones tienden a: explotar ganancias de bienestar por especialización y aprovechamiento de las ventajas comparativas; permitir a las empresas nacionales alcanzar economías de escala para acceder a mercados (internacionales) mucho más amplios que los limitados mercados nacionales; recibir IED, junto a los beneficios inherentes de tecnologías, productividad y empleo; lograr una mejor asignación de los recursos, más eficiente y productiva; permitir a sus consumidores más opciones de calidad, variedad y precios; y en general, aprovechar todos los beneficios que normalmente se esperan del comercio exterior (ibid, p. 10).

Los ACR no son el único medio para lograr todos los beneficios enumerados anteriormente, estos solo constituyen una de varias maneras; ya que, para algunos expertos, la apertura comercial y el fortalecimiento de las ventajas comparativas se pueden alcanzar de forma unilateral. Sin embargo, la OMC sostiene que la naturaleza discriminatoria de los ACR ofrece una ventaja adicional, al permitir exclusivamente a los firmantes disfrutar condiciones más favorables de acceso a los mercados, mediante el establecimiento y uso de uniones aduaneras y zonas de libre comercio, dentro de un ambiente de negociaciones e intercambios más regulado. Lo anterior ayuda a explicar el por qué en América Latina, se ha recurrido fuertemente a las negociaciones de ACR como instrumento para asegurar no solo la apertura comercial propia, sino también la de la contraparte (ibid).

La firma de un ACR permite dotar de una base jurídica a las relaciones comerciales entre naciones, garantizando condiciones que se mantendrán consistentemente a lo largo del tiempo (OMC, 2021c). Según los registros de la OMC, es debido a su potencial impacto

económico que, todos los países de América Latina, en especial los pequeños o en desarrollo, han negociado acuerdos regionales y bilaterales, tanto con sus vecinos como con sus principales socios comerciales, incluidos EE. UU., Canadá y la Unión Europea. No obstante, la OMC hizo un llamado a la cautela, instando a sus miembros a reconocer que los ACR deben seguir siendo complementarios del sistema multilateral de comercio y no sustitutos (OMC, 2015) ya que un sistema multilateral garantiza la participación de los países más pequeños y vulnerables, y contribuye a apoyar la integración de los países en desarrollo en la economía mundial (ibid).

Hay diferentes opiniones sobre los efectos de los ACR en la apertura internacional de las economías. Los acuerdos más antiguos abarcaban solo la reducción de los aranceles, junto con normas conexas como las medidas de defensa comercial, las normas técnicas y las normas de origen. En la actualidad, comprenden con mayor frecuencia una liberalización de los servicios, así como compromisos en materia de normas relativas a los servicios y en materia de inversión, competencia, derechos de propiedad intelectual, comercio electrónico, medio ambiente y trabajo, lo que podría generar confusión en la reglamentación, además de problemas de aplicación. Al aumentar el número de ACR, hay países que son parte en varios acuerdos a la vez, ello puede entorpecer las corrientes comerciales, puesto que los comerciantes deben esforzarse por cumplir múltiples conjuntos de normas. Además, como el alcance de los ACR se ha ampliado para incluir esferas de política que no están sujetas a normas multilaterales, puede aumentar el riesgo de disparidad entre los distintos acuerdos (OMC, 2021c).

No obstante, desde el establecimiento del Comité de Acuerdos Comerciales Regionales (CACR), en febrero de 1996, la OMC ha puesto especial énfasis en la necesidad de recopilar información sobre los ACR y habilitar un foro para debatir sobre sus repercusiones. A partir de 2006, todos los acuerdos deben estar sujetos a las disposiciones y procedimientos del Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales, y en general, se considera que el mecanismo ha sido un éxito (OMC, 2021c).

II. PERFIL ECONÓMICO Y COMERCIAL DE HONDURAS

2.1. Evolución de los principales indicadores en la última década

Luego de varios años de crecimiento por encima del 6%, en 2009, los indicadores macroeconómicos de Honduras, reflejaron en toda su magnitud el impacto de la crisis financiera global y de la propia crisis política y económica interna (-2.4% de crecimiento del PIB). Desde entonces, el país transita por una senda de recuperación moderada, favorecida en gran parte por la inversión pública, las exportaciones y los altos ingresos por concepto de remesas; creciendo a tasas medias del 3.6%. En 2020, el informe anual del Fondo Monetario Internacional (FMI) indicó que el PIB de Honduras cayó en -9.7% como consecuencia de la pandemia del Coronavirus (COVID-19); pero, el mismo organismo pronostica tasas positivas de 3.8% para el 2021 (FMI, 2021).

En Honduras, el sector primario aporta aproximadamente el 12.9% del PIB y se caracteriza por una baja productividad, la industria representa el 26.1% y el sector de los servicios un 61%. Las políticas de defensa de la competencia son casi inexistentes y el mercado, en general, es pequeño. En los últimos 10 años esta estructura se ha mantenido relativamente estable, apreciándose un ligero descenso del sector agrícola e industrial a favor del sector terciario; pero, en 2017 el sector primario presentó un pequeño incremento, probablemente debido a las nuevas iniciativas del Gobierno a través de los programas Honduras 20/20 para promocionar el agro como motor de generación de empleo (MINCOTUR, 2018).

La actividad del sector industrial, se centra en productos de bajo valor añadido, correspondiendo la mayor participación a las manufacturas, procedentes principalmente de la maquila (17% del PIB) seguido de la construcción que, recientemente se ha visto beneficiado gracias al aumento de las obras públicas. En el sector servicios, con poca eficiencia y bajos niveles de formación, destacan el comercio, la hostelería, los servicios de reparación y el sector inmobiliario. La administración pública, incluyendo defensa y planes de seguridad social obligatoria tiene una participación del 5.4% en el PIB (ibid).

Durante la última década, las actividades económicas que más crecieron fueron la agricultura, el sector financiero y la construcción. La demanda agregada subió en promedio un 5% gracias al consumo interno y a la inversión total. El consumo interno por su parte, se vio favorecido por la mayor disponibilidad de ingresos fruto de la mejora de los precios internacionales del café, mayores remesas recibidas y el alza en el salario mínimo. A lo anterior se suman las mejoras en el contexto económico internacional y la aprobación por parte del Gobierno de diversas medidas de política económica luego de la firma de un acuerdo financiero con el FMI en 2014 (ibid, p. 9).

La política monetaria restrictiva aplicada por el Banco Central de Honduras (BCH) en los últimos años, ha tenido como objetivo prioritario el control de la inflación. Desde 2011 y hasta enero de 2015, la tasa monetaria se mantuvo en un 7%, con el fin de alcanzar la estabilidad de precios y un nivel de reservas internacionales suficientes para cubrir al menos tres meses de importaciones de bienes y servicios (ibid). A partir de entonces, y gracias a las condiciones favorables del entorno económico internacional, el BCH ha ido reduciendo paulatinamente la tasa hasta el 3% actual, (BCH, 2021a). En lo que respecta al mecanismo para la fijación del tipo de cambio, la autoridad monetaria utiliza el Sistema

Electrónico de Negociación de Divisas (subastas electrónicas). Desde 2005 y hasta 2011, el tipo de cambio medio respecto al dólar estadounidense se mantuvo fijo en 19.03 lempiras por dólar, pero, en julio de 2011, siguiendo las recomendaciones del FMI, se puso en marcha un sistema de flotación de bandas que produce la depreciación y ajuste paulatino del valor de la moneda. No obstante, una serie de factores internos como el saldo de reservas y el aumento de las remesas, han garantizado cierta estabilidad del lempira (MINCOTUR, 2018). La tasa de cambio al 31 de diciembre de 2020 se situaba en 24.28 lempiras por dólar, y el 16 de agosto de 2021 era de 23.90 (BCH, 2021b).

Desde 2012, el Gobierno en conjunto con empresarios y sindicatos acuerda mediante convenios plurianuales el salario mínimo y los aumentos aplicables. La Comisión del Salario Mínimo, integrada por la Secretaría de Trabajo y Seguridad Social, el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP) y representantes de las centrales obreras, firmó un nuevo convenio en enero de 2017 por 2 años con ajustes entre el 3.31% y el 6% en función del número de empleados en plantilla (MINCOTUR, 2018). El salario mínimo quedó establecido en 2017 en un promedio mensual de 8,448 lempiras (USD 360) y a partir del 01 de julio de 2021 incrementó a 10,022.04 lempiras (aproximadamente unos USD 419) (Secretaría de Trabajo y Seguridad Social de Honduras, 2021).

Debido a la ausencia de control presupuestario durante el año de elecciones, Honduras cerró el 2013 con un déficit público del 7.9% del PIB. A partir de ese momento, forzado por las metas indicativas que condicionan la vigencia del programa financiero firmado con el FMI, el Gobierno tomó distintas medidas (especialmente mediante la reducción de personal en las empresas públicas) para controlar el gasto, incrementar la recaudación y revertir la tendencia (MINCOTUR, 2018). Las cifras de los años subsiguiente mostraron una franca mejora; a partir del 2014 (-4.5%), 2015 (-3%), 2016 (-2.8%), 2017 (-2.7%), 2018 (-2.5%), 2019 (-2.4%) y hasta el primer trimestre del 2020, con estimaciones de un -0.4% muy prometedoras; sin embargo, debido a la pandemia del Coronavirus (COVID-19), mediante decreto legislativo, el Congreso Nacional aprobó activar la cláusula de excepción de las reglas fiscales de la Ley de Responsabilidad Fiscal (LRF) para el periodo 2020 – 2021, por lo que, el ejercicio fiscal 2020 cerró con un déficit del 4.5%. Afortunadamente, después de muchos años de registrar déficits de la cuenta corriente, Honduras registró un superávit en su cuenta corriente de 2.9% del PIB en mayo de 2021 (S&P Global, 2021).

Por su parte, la balanza por cuenta corriente, que se caracteriza por una fuerte dependencia del precio de las materias primas en los mercados internacionales y de las remesas de emigrantes, en 2020 cerró con déficit 23% menor al de 2019 que, a su vez, cerró con apenas -1.4% del PIB, frente al 5.9% del ejercicio 2018. Es destacable la positiva evolución de la última década, ya que el 2008 presentaba un déficit del 15.5% (BM, 2021a). Esta disminución del déficit en la cuenta corriente, está vinculada principalmente al incremento de las exportaciones de bienes y al mayor flujo de remesas. Las remesas de los hondureños en el extranjero (representan más del 19% del PIB del país) son la principal fuente de divisas por encima de las exportaciones de café, de productos de la maquila o de camarón y han venido creciendo fuertemente en los últimos años. Las remesas proceden principalmente de los emigrantes en Estados Unidos (76% del total) seguido por España (10%). No obstante, la expectativa sobre los flujos de

remesas hacia la región centroamericana se ha visto fuertemente condicionada por las políticas migratorias fijadas por el gobierno federal de EE. UU. (MINCOTUR, 2018).

Lo que respecta al volumen de Inversión Extranjera Directa hacia Honduras, es todavía moderado y las cifras anuales son muy variables, dependiendo mucho de operaciones puntuales de inversión. Los principales países inversores son Panamá, EEUU, México y Guatemala, aunque en 2013 destacó la inversión realizada desde Luxemburgo destinada al sector de las telecomunicaciones. En los últimos diez años, el punto más alto se alcanzó en 2014 con USD 1,700 millones (8.6% del PIB), pero desde entonces, ha variado mucho hasta cerrar el 2019 con USD 955 millones (3.8% del PIB), monto ligeramente inferior a los valores apuntados el año anterior (BM, 2021b).

2.2. Características de la política comercial de Honduras

La política comercial se define como el manejo de un conjunto de instrumentos al alcance del Estado para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo (Krugman, 1980, citado por Navarro y Zamora, 2012). En Honduras, la Secretaría de Desarrollo Económico (SDE) es la encargada de delinear e implementar la política comercial. A través de la Sub-Secretaría de Integración Económica y Comercio Exterior, la SDE formula, coordina, implementa y evalúa la política de integración económica, incluidas la negociación, suscripción e implementación de los acuerdos comerciales regionales. Esta secretaría representa a Honduras ante la OMC y los demás organismos bilaterales y multilaterales de comercio. Para diseñar la política comercial, la SDE, se coordina con otras Secretarías de Estado (ver Tabla 1.) y con instituciones como el BCH, la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) y la Comisión Nacional de Telecomunicaciones (OMC, 2016).

Tabla 1.

Secretarías de Estado involucradas en la formulación de la política comercial de Honduras.

Secretaría de Estado	Funciones
Secretaría de Desarrollo Económico (SDE)	Formula, coordina, implementa y evalúa la política de integración económica, incluidas la negociación, suscripción e implementación de los acuerdos comerciales regionales
Relaciones Exteriores y Cooperación Internacional (SRECI)	Formular, coordinar, ejecutar y evaluar la política exterior Monitorear las operaciones de comercio exterior por medio del Centro de Investigaciones.
Finanzas (SEFIN)	Formular, coordinar, ejecutar y evaluar la política de finanzas públicas.
Agricultura y Ganadería (SAG)	Formular, coordinar, ejecutar y evaluar la política de: a) producción, conservación y comercialización de alimentos y b) promoción y modernización de la agricultura, la sanidad animal y vegetal.
Recursos Naturales y Ambiente (Mi Ambiente)	Formular, coordinar, ejecutar y evaluar la política de: a) protección y aprovechamiento de los recursos energéticos, b) generación, transmisión, distribución de energía, c) minería e hidrocarburos.
Infraestructura y Servicios Públicos (INSEP)	Formular, coordinar, ejecutar y evaluar la política de transporte.
Salud (SALUD)	Formular, coordinar, ejecutar y evaluar la política sanitaria, fitosanitaria y de inocuidad de los alimentos

Fuente: adaptado de OMC (2016).

Elaboración propia.

El sector privado también participa en la formulación de la política comercial, por medio de los diferentes gremios y cámaras. El principal interlocutor entre el sector público y el privado es el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), que agrupa las cámaras de comercio y los gremios empresariales. Estas instituciones y gremios también asisten a la SDE en las negociaciones comerciales (ibid).

Los factores que inciden en la competitividad de la política comercial están determinados por la magnitud del comercio internacional, el valor monetario de los intercambios con otros países y la relevancia que le otorgue el Estado al comercio exterior (Chávez, 2012). El régimen comercial de Honduras es relativamente abierto, con un arancel promedio de 5.7% a las importaciones para el año 2019, se puede asegurar que mantiene una aplicación mínima de barreras arancelarias. Los aranceles aplicados por el país varían entre el 0% y el 164%, no obstante, la tasa más frecuente es del 0%. Los productos agropecuarios están gravados con un arancel promedio del 10.7%, mientras que los productos no agropecuarios están sujetos a un arancel promedio de 5.1%. El arancel más alto se le aplica a la importación de algunas carnes de aves, y la tasa a los cigarrillos se ubica como la segunda más alta (OMC, 2020a).

Como parte y miembro fundador de la OMC, Honduras concede el trato de *Nación más favorecida* (NMF)² a todos sus socios comerciales. El país ha consolidado en la OMC la totalidad de sus aranceles y la política comercial ha sido examinada por la OMC en tres ocasiones, el examen más reciente tuvo lugar en el año 2016. Dentro de esta organización, Honduras es miembro del grupo de las pequeñas y vulnerables economías y del G-33 (agricultura) desde donde aboga por la aplicación de disposiciones sobre trato especial y diferenciado, y demás flexibilidades que permitan preservar los sectores más sensibles de las economías en desarrollo. También apoya la eliminación de las distorsiones agrícolas y exhorta a que continúen las negociaciones sobre el mecanismo de salvaguardia especial agrícola, teniendo en cuenta la seguridad alimentaria y el bienestar de los agricultores (OMC, 2016).

A pesar de la importancia que tienen los acuerdos comerciales dentro del diseño de la política comercial y de los flujos comerciales de Honduras, tradicionalmente las administraciones del país, han concedido más importancia a su participación en el sistema multilateral de comercio, por considerarlo fundamental para las economías pequeñas y vulnerables (ibid).

2.3. Comercio exterior de bienes y servicios (Importaciones y Exportaciones)

La economía hondureña depende en gran medida del comercio internacional y entre sus principales objetivos de política comercial se encuentran: incrementar la participación en el comercio internacional, aumentar la oferta exportable, y el crear alianzas estratégicas con socios comerciales, para promover la innovación y los encadenamientos productivos (SDE, 2020). No obstante, la estructura productiva del país, con fuerte dependencia del petróleo, gran producción de materias primas y productos agrícolas, y el poco peso de la industria de bienes de equipo y manufacturas, le ha traído como resultado una balanza comercial tradicionalmente deficitaria (OMC, 2016).

Dentro de las importaciones de la última década, destaca el peso de las compras de combustibles y sus derivados para la generación de energía (aproximadamente el 20% de las importaciones totales anuales). Adicionalmente, se compran otras mercancías como: aparatos electrónicos; máquinas y calderas; vehículos y automóviles; productos químicos y farmacéuticos; plásticos y sus manufacturas (aproximadamente 46% del PIB cada año), resultado del incremento de la demanda interna. Por otro lado, la caída en la demanda internacional de determinados productos que solían ser la base de las exportaciones hondureñas (madera, aluminio, zinc y plomo), ha sido parcialmente compensada por el incremento en otros productos tradicionales, entre los que destacan el café (18% de las exportaciones en los últimos diez años); frutas y frutos comestibles especialmente cítricos, melones y sandías (10%); pescados, crustáceos y moluscos (6%); grasas y aceites animales y vegetales (5%) (ibid).

Cuando se trata del mercado de bienes, el principal sector de la exportación hondureña es el de los productos de la industria de transformación (principalmente textil y de componentes eléctricos) que suponen el 50.8% de las exportaciones totales. En segundo

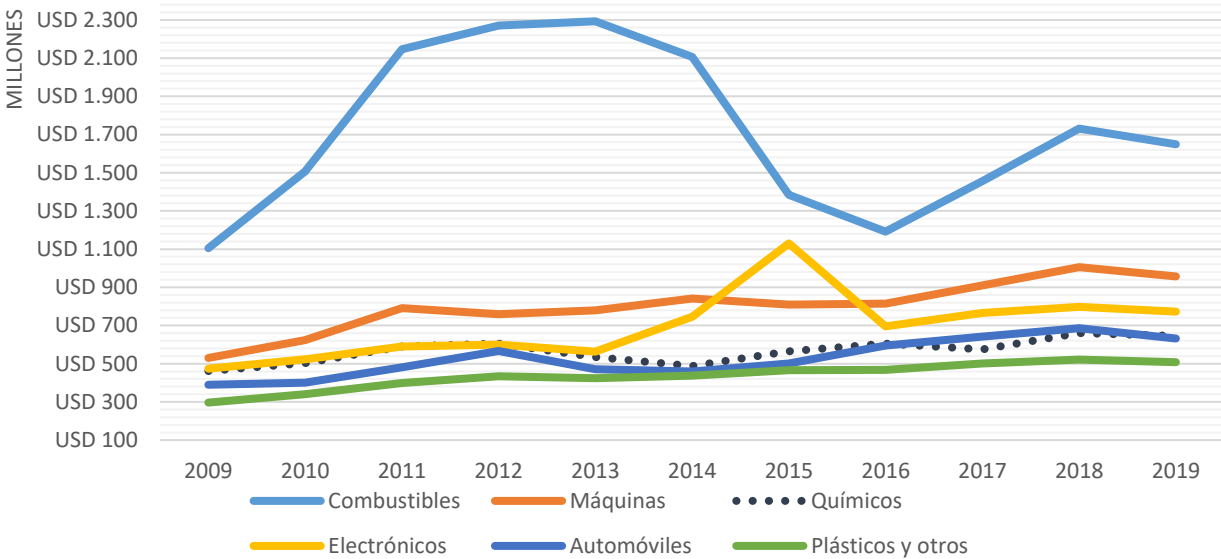
² Principio NMF de la OMC: *Igual trato para todos los demás*. En virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial, se tiene que hacer lo mismo con todos los demás socios.

lugar, por orden de importancia, destacan el café, banano, camarón cultivado y aceite de palma, que suponen aproximadamente el 23% de las exportaciones totales de 2019, y que experimentaron una ligera caída respecto del año anterior como consecuencia de la disminución del precio de algunos productos. En tercer lugar, se sitúan las exportaciones de papel y cartón. En lo que se refiere a las compras externas, si se obvian los combustibles, los principales productos importados por Honduras son los bienes de consumo, insumos para la transformación, máquinas y aparatos electrónicos, que representan el 27%, 24% y 17.4%, respectivamente (BCH, 2020).

En el mercado internacional de servicios destacan los ingresos por turismo y viajes, que suponen el 60% de los ingresos totales del sector. La mayor parte de estos se deben a la llegada de cruceros de turistas que generan ganancias por las visitas y compras en los puertos nacionales. También destacan los ingresos por servicios de telecomunicaciones, que suponen el 21.5% de las ganancias totales del país por el sector de servicios. En relación a los gastos de este mercado, el principal rubro es el de transportes (55.6% de los montos totales), especialmente por pago de fletes para transporte marítimo de mercancías, seguido por el turismo y viajes al extranjero con un 22.6% de los gastos (ibid).

Gráfico 1.

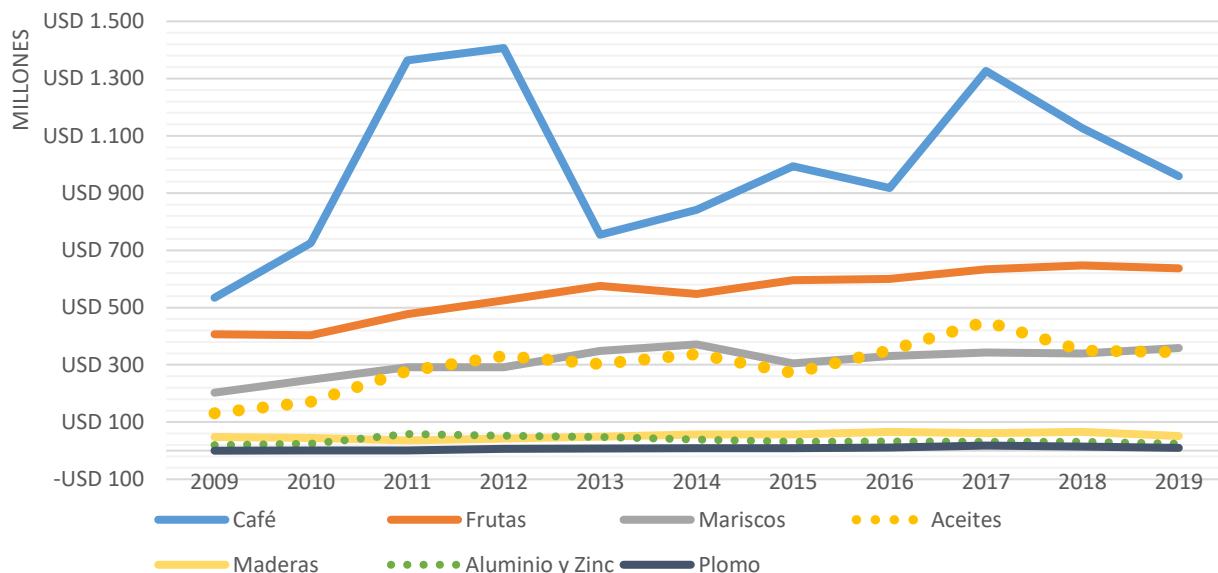
Evolución de principales productos importados por Honduras entre 2009 y 2019 (en millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Honduras.

Gráfico 2.

Evolución de los principales productos exportados por Honduras entre 2009 y 2019 (en millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Honduras.

La evolución de las cifras de importación y exportación, tradicionalmente depende mucho de la demanda de sus principales socios comerciales. En 2018, las importaciones totales crecieron un 21% respecto al 2017, pero durante el 2019 se redujeron en 4%. Las exportaciones por su parte, han mantenido una tendencia a la baja reduciéndose 18% en 2018 y 52% en 2019 (ibid).

En la distribución geográfica de las exportaciones de mercancías, EE. UU. es el principal cliente, ha comprado el 40% de las ventas totales al exterior de los últimos 10 años. Entre los principales productos exportados destacan el banano, el café, el oro, las legumbres y las hortalizas. Desde el 2017, los países centroamericanos pierden peso frente a Europa, quedándose con una cuota del 19%; El Salvador, Guatemala y Nicaragua son los principales mercados del área a los que se envían metales y sus manufacturas, papel, cartón y aceite de palma. En la última década, las exportaciones a Europa ganaron más de 8 puntos hasta alcanzar el 34%, siendo el café, el aceite de palma y los camarones los principales productos exportados. Alemania, Bélgica y los Países Bajos son los mercados más importantes, siendo destacable el caso de Bélgica que en 2017 triplicó sus importaciones. China queda definitivamente fuera del top diez de receptores de exportaciones provenientes de Honduras (su mayor participación fue en 2013 con 3.1% del total de ese año), mientras que Taiwán pasó del lugar 20 en 2014, al número 5 de los principales importadores de productos hondureños en 2019 (ibid).

En cuanto a las importaciones, el principal origen sigue siendo EE. UU. que en los últimos diez años proveyó 38% del total de mercancías importadas, sobresaliendo productos como combustibles, aparatos electrónicos y automóviles; además, es el proveedor más importante de materias empleadas en procesos de transformación (maquila). De la región centroamericana se importó el 18%, destacan productos laminados de hierro y acero, artículos de higiene personal y preparaciones alimenticias. La cuota de mercado de

Europa supone aproximadamente el 8% desde 2009; Alemania, Rusia y España se sitúan en los primeros lugares como proveedores del 25%, 13% y 12% de las importaciones la región, respectivamente. Durante los últimos años, China ha frenado la compra de productos hondureños, pero sigue siendo uno de los principales proveedores del país con una cuota de mercado del 15% en 2019 (segundo mayor proveedor); mientras que, Corea del Sur y Taiwán de forma conjunta representan el 2% del total. Por su parte, México figura como el principal origen de los productos químicos y de belleza, mientras que la India, Japón y Brasil siguen de cerca a EE. UU. como proveedores de maquinarias, vehículos y repuestos automovilísticos (ibid).

Tabla 2.

Exportaciones de Honduras entre 2015 y 2019 (por principales destinos y en millones de dólares).

Principales Compradores	2015	2016	2017	2018	2019	% de las importaciones del 2019
Estados Unidos	1,855.20	1,789.37	1,999.95	1,501.54	736.01	36.9%
Alemania	335.76	308.92	393.46	301.50	204.18	10.2%
El Salvador	274.20	271.41	287.47	349.48	128.72	6.5%
Guatemala	227.77	219.76	224.09	223.45	97.70	4.9%
Taiwán	29.24	34.15	77.31	85.22	92.42	4.6%
Nicaragua	198.29	195.00	205.30	217.38	86.83	4.4%
Bélgica	112.79	95.61	348.45	146.14	80.03	4.0%
Italia	68.19	60.53	85.87	65.86	67.00	3.4%
Reino Unido	72.46	76.11	92.98	95.49	66.03	3.3%
Países Bajos	154.82	229.33	292.03	209.22	56.99	2.9%
Resto del mundo	902.01	838.60	1,040.54	954.49	378.79	19.0%
Total	4,230.71	4,118.79	5,047.45	4,149.77	1,994.69	100%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Honduras.

Tabla 3.

Importaciones de Honduras entre 2015 y 2019 (por principales orígenes y en millones de dólares).

Principales Proveedores	2015	2016	2017	2018	2019	% de las exportaciones del 2019
Estados Unidos	2,930.67	2,767.97	2,987.17	3,988.01	3,503.92	34.9%
China	1,289.16	1,146.37	1,296.04	1,400.24	1,514.73	15.1%
Guatemala	669.12	685.01	742.97	753.86	719.65	7.2%
México	615.19	612.56	639.57	717.05	712.23	7.1%
El Salvador	366.93	391.31	386.26	579.77	579.53	5.8%
Costa Rica	284.80	291.98	298.09	441.06	419.79	4.2%
Alemania	136.90	129.09	139.93	201.67	208.78	2.1%
India	165.84	115.77	118.08	135.80	168.56	1.7%
Japón	142.91	148.81	155.26	145.58	148.29	1.5%
Brasil	135.96	138.60	155.50	153.45	147.75	1.5%
Resto del mundo	1,735.02	1,563.25	1,765.35	1,957.88	1,920.74	19.1%
Total	8,472.48	7,990.74	8,684.21	10,474.37	10,043.97	100%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Honduras.

2.4. Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) suscritos por Honduras

El número de tratados de libre comercio de Honduras, actualmente asciende a 12 instrumentos vigentes y dos que todavía se encuentran en proceso de negociación con Ecuador y Cuba. La mayor parte de acuerdos son pluripartitos y negociados como bloque comercial en conjunto con sus vecinos de la región centroamericana. Estos arreglos abarcan tanto el comercio de mercancías como de servicios, e incluyen disposiciones sobre inversión extranjera y sobre medidas no arancelarias como procedimientos aduaneros, defensa comercial, contratación pública y competencia (SDE, 2020).

El *Tratado General de Integración Económica Centroamericano* (TGIEC) de 1960, es por excelencia, el instrumento que marcó el inicio de la integración económica de la región y la consolidación del *Mercado Común Centroamericano* (MCCA). Individualmente, Honduras y sus vecinos eran demasiado pequeños, pero este tratado les permitió consolidarse en un mercado mucho mayor, con capacidad de alcanzar eventualmente economías de escala para bajar sus costos, estimular internamente la competencia, atraer inversión extranjera e impulsar la exportación. Desde su adopción, el comercio de la región creció a una tasa promedio anual de 11%, con algunas excepciones durante la década de los 80, producto de las crisis políticas y guerras civiles en Nicaragua y El Salvador (BCH, 2020).

En las últimas dos décadas, el comercio intra-región ha crecido a un ritmo ligeramente menor, pero igualmente significativo de 7%, y los montos transados ascienden a los USD 7,000 millones anuales (ibid). El TGIEC ha propiciado la adopción de otros convenios igualmente beneficiosos para Honduras; en 2007, se firmó un convenio marco para el

Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana; el cual entró en vigor en 2011. También en 2011, se firmó un segundo protocolo al TGIEC que, además, incorpora disposiciones sobre el comercio electrónico; y desde que Panamá adoptó el tratado en 2013, se eliminaron todos los aranceles para los bienes panameños de forma inmediata, con algunas excepciones acordadas. En 2015, Honduras y Guatemala firmaron otro acuerdo que permite el libre tránsito de mercancías y personas, con la excepción de algunos productos (38 en total) como el azúcar, el café y los combustibles, que quedaron excluidos de la unión. Gracias a este tratado, Centroamérica se puede entender hoy como una región en la que existe libre comercio para un 99% de los productos (OMC, 2016).

La política comercial hondureña está fuertemente delineada por la integración económica centroamericana, pero también, por los compromisos adquiridos durante la negociación del *Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana* (CAFTA-DR). Xirinachs-Salazar (2017), asegura que este último es uno de los instrumentos más significativos para los países de la región, precisamente porque permitió mejorar el acceso al mercado norteamericano, implicó el levantamiento de muchas barreras comerciales arancelarias y supuso importantes cambios en el marco legal de cada uno de los miembros (p. 8).

La negociación, firma y ratificación del CAFTA-DR, se realizó en condiciones diferenciadas, adaptándose a las características y contexto político y social de cada Estado parte; considerando que la rama fundamental del tratado consiste en las disposiciones concernientes al trato comercial, fue relevante abordar elementos como aranceles, movimientos aduaneros, origen de los productos y las reglas internas para el tráfico de mercancías. Adicionalmente, el CAFTA-DR se ocupó de legislar los aspectos relativos a producción higiénica y protección al medio ambiente, respeto a los derechos de propiedad intelectual e inversión pública y privada, así como toda la legislación laboral en los Estados de la zona CAFTA-DR. También especificó los mecanismos para dirimir controversias y para el establecimiento de normativas de mutuo acuerdo (Organización de los Estados Americanos [OEA], 2020).

Tabla 4.

Acuerdos Comerciales Regionales suscritos por Honduras.

Categoría de acuerdo	Nombre del acuerdo Parte(s) / signatario(s)		Fecha de Suscripción
Acuerdos Multilaterales	Organización Mundial del Comercio. 164 miembros y observadores actualmente		01/01/1995 (antes parte del GATT de 1947)
Acuerdos Comerciales Preferenciales	Acuerdo de Alcance Parcial Honduras – Venezuela (AAP.A25TM N°16)		20/02/1986
Uniones Aduaneras	Tratado General de Integración Económica Centroamericana (MCCA)	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.	13/12/1960

Categoría de acuerdo	Nombre del acuerdo Parte(s) / signatario(s)	Fecha de Suscripción	Fecha de Suscripción	
Acuerdos de Libre Comercio	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana	16/04/1998	
	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile	Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua	18/10/1999	
	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Panamá (TGIEC)	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá	06/03/2002	
	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana (CAFTA-DR)	Costa Rica, El Salvador, Estados Unidos Guatemala, Honduras, Nicaragua y	05/08/2004	
	Tratado de Libre Comercio entre Honduras y la República de China (Taiwán)			15/07/2008
	Tratado de Libre Comercio Triángulo del Norte – Colombia	Colombia, El Salvador, Guatemala y Honduras	09/08/2007	
	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Nicaragua	22/11/2011	
	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y la Unión Europea	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y la Unión Europea	29/06/2012	
	Tratado de Libre Comercio entre Honduras y Canadá			05/11/2013
	Tratado de Libre Comercio entre Honduras y el Perú			29/05/2015
	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y la República de Corea	Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panamá y la República de Corea	21/02/2018	
	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y el Reino Unido	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y el Reino Unido	18/07/2019	

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la Organización de los Estados Americanos.

En lo que respecta a otros acuerdos comerciales regionales, desde la incorporación de Panamá, el sistema de integración de los países de Centroamérica se ha consolidado y fortalecido sistemáticamente. Siempre como bloque comercial, han suscrito otros

acuerdos pluripartitos con México (2011), con la Unión Europea (2012), Corea del Sur (2018) y con el Reino Unido (2019).

El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y México, por ejemplo, consolidó en un solo documento tres antiguos tratados, con el propósito de adaptar las relaciones comerciales a reglas modernas y a las nuevas realidades productivas de la región. Para Honduras, este nuevo instrumento dejó sin efecto el antiguo acuerdo entre México y el Triángulo Norte, y a partir del 1º de enero de 2013, salvo por algunas excepciones, eliminó todos los aranceles que afectaban los bienes originarios. Ahora el 94.8% de líneas arancelarias gozan de un arancel preferencial de 0% y para otras mercancías como cigarrillos y cigarrillos, se acordaron contingentes arancelarios igualmente preferenciales (OMC, 2016).

El acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, por su parte, abrió nuevas perspectivas al proceso de inserción de Centroamérica al mercado mundial. Este acuerdo incluye un tratado de libre comercio (TLC) y además establece otros dos pilares para la relación entre las dos regiones: la cooperación y el diálogo político. Su componente comercial, garantiza un mejor acceso al mercado europeo de mercancías que constituyen los principales productos de exportación hondureña (Banano, azúcar, carnes y otros), consolidando y mejorando, de esta forma, las preferencias unilaterales que la UE ya concedía al país. Según lo negociado, la UE se comprometió a reducir de inmediato a 0%, al entrar en vigor el acuerdo, los aranceles que afectaban los productos hondureños incluidos en el SGP³, mientras que, los países centroamericanos se comprometieron a eliminar los aranceles sobre el 95.8% del universo arancelario, al finalizar el período de desgravación (ibid).

Bilateralmente, el país ha firmado únicamente tres ACR; con Taiwán en (2008), con Canadá (2013) y con Perú (2015). Desde su entrada en vigor, el TLC con Taiwán ha destacado por encima de los demás; el comercio bilateral se incrementó aproximadamente 262%, las exportaciones de Honduras hacia la isla pasaron de 0.7% a 4.6%, del total anual. Este acuerdo ha generado resultados muy favorables para productos hondureños como camarón y tilapia, azúcar, carne de res, café, melón y algunos textiles, que gozan de cero aranceles al ingresar al mercado taiwanés. Además de la supresión de barreras arancelarias, este instrumento también ha contribuido fuertemente a reforzar las relaciones de inversión y cooperación técnica entre ambos países (OEA, 2020).

³ Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), concede arancel cero o aranceles reducidos a los países beneficiarios. Los países menos desarrollados (LDCs, por sus siglas en inglés) generalmente reciben tratamiento preferencial para ciertos productos y reducciones arancelarias significativas.

III. LA MEJOR OPCIÓN PARA HONDURAS EN ASIA: ¿TAIWÁN O CHINA?

Históricamente los principales socios comerciales de Honduras, han sido EE. UU., la Unión Europea, México y sus vecinos centroamericanos. No obstante, como el espacio geográfico más grande y poblado de la tierra, el continente asiático, se posiciona como una región de suma importancia para el comercio mundial y por ende para una economía como la de Honduras. En los últimos años, Asia se ha mantenido como la región con los países comerciantes más dinámicos, su participación en las exportaciones mundiales alcanzó un 34% en 2018 y fue la región que más contribuyó al crecimiento de las importaciones mundiales de ese mismo año, con una participación del 32% en el volumen total de comercio internacional (OMC, 2019). Esto último, sin mencionar la presencia y participación de esta región en importantes espacios como la Organización de Países Exportadores de Petróleo o el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (OPEP y APEC, por sus siglas en inglés).

Los datos del Banco Mundial revelan que, incluso las crisis globales más terribles de las últimas décadas, que afectaron negativamente al conjunto de economías del mundo, han tenido un impacto menor en el proceso de recuperación de los países de Asia; desde la crisis asiática de 1997 e incluso luego de la crisis financiera global de 2008 – 2009, los indicadores de las economías asiáticas se han mantenido dentro de la categoría de crecimiento *sostenido y muy alto* (OMC, 2019). Asia, se ha transformado en la última década en el centro más dinámico de poder global. Es una región que engloba el 54% de la población mundial y que produce un tercio de la riqueza del planeta. Además, es un espacio de innovación en el que sus principales economías se están transformando para especializarse en producciones y servicios de cada vez mayor valor añadido. En la actualidad supone el 42% del gasto en innovación del mundo y es responsable del 40% de la producción científica mundial (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación de España, 2020a). En general, el continente asiático representa una importante ventana de oportunidades en el ámbito político, económico, comercial y tecnológico.

Para lograr una mejor inserción en la nueva dinámica global, Honduras debe fortalecer su presencia y relaciones con esta región, y dotarse de acuerdos e instrumentos que permitan mejorar sus beneficios en todos los ámbitos. De acuerdo con los registros de la Secretaría de Relaciones Exteriores y Cooperación Internacional (SRECI), Honduras sostiene relaciones diplomáticas oficiales con 29 naciones asiáticas (Lorenzana, J., comunicación personal, 15 de mayo de 2020); pero, el número de países de esta región, con los que realmente trata, asciende casi a 40, que representan aproximadamente el 30% de sus intercambios comerciales totales por año (BCH, 2020). Honduras tiene únicamente dos acuerdos comerciales con países de Asia; el primero, bilateral, pero suscrito conjuntamente entre Honduras y El Salvador con Taiwán, y el segundo, negociado entre seis países centroamericanos con Corea del Sur⁴, para el establecimiento de Zonas de Libre Comercio (OEA, 2020).

⁴ Tratado de libre comercio entre seis países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) con Corea del Sur. TLC suscrito aún no vigente (SICE, 2020).

3.1. El socio actual: Taiwán

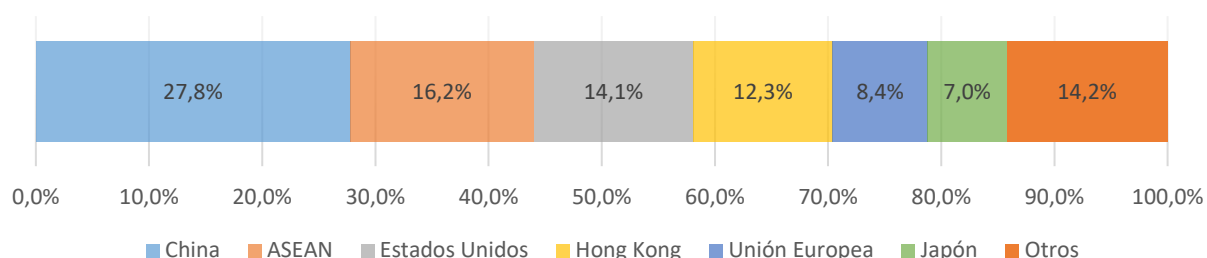
La República de China, más conocida como Taiwán, es un Estado insular ubicado en el extremo oriente de Asia; que limita al noroeste con la costa de China, al noreste con Japón y al sur con Filipinas. Su territorio de 36,197 km², conformado por la isla principal de Taiwán, y por las islas de los archipiélagos de Penghu, Matsu, Kinmen; representa un mercado de 23.6 millones de habitantes (Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de China (Taiwán) [MOFA], 2020). En la actualidad esta nación se ha consolidado como uno de los entes económicos y comerciales más importantes del mundo; a pesar de las dificultades políticas y diplomáticas que enfrenta, la isla ha diseñado acertadamente una política comercial con la que ha logrado establecer un posicionamiento internacional privilegiado (Gomes y López, 2019). En 2019 su producto interno bruto, alcanzó los USD 1,260 billones, sobre la base de paridad de poder adquisitivo (USD 610.69 mil millones a precios corrientes), equivalentes a unos USD 53,270 per cápita; monto que la ubica entre los 20 países más ricos del mundo, según el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2020).

Dentro de la estructura económica taiwanesa, el sector primario es el más limitado (representa el 1.76% del PIB), debido al tamaño físico de la isla; sin embargo, casi la totalidad de la tierra se explota, principalmente para cultivos de arroz, caña de azúcar, verduras y frutas como bananos, mangos, manzanas y piñas. El sector secundario (representa el 35.8% de la producción), se caracteriza por la producción industrial de hierro, acero, químicos y piezas mecánicas; pero también, por la industria electrónica y de tecnologías de la información con alto valor agregado, donde sobresalen los semiconductores, ordenadores, teléfonos móviles, medios de almacenamiento óptico, visualizadores digitales, nanotecnologías, biotecnología y la industria energética. Finalmente, el sector terciario, (que contribuye al 62.42% de los ingresos totales del país), está representado por los servicios turísticos (hotelería), la banca y seguros, el transporte, y los servicios que mayor crecimiento generan, las telecomunicaciones (MOFA, 2020).

Según la Organización Mundial del Comercio, en 2019, Taiwán fue el 17° mayor exportador y el 17° más grande importador de mercancías del mundo. Ese mismo año, las ventas de la isla hacia el exterior, ascendieron a USD 329,166 millones (el 53.9% de su PIB) y se distribuyeron entre sus principales socios comerciales; China, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), Estados Unidos, la región administrativa especial de Hong Kong, la Unión Europea y Japón, que representan el 85.8% de sus exportaciones. Sus importaciones ascendieron a los USD 285,679 millones y, vale la pena mencionar que, con un superávit de USD 43,487 millones, Taiwán mantiene balanza comercial positiva con la mayoría de países con los que intercambia, incluyendo a China y los EE. UU. (Buró de Comercio Exterior de Taiwán [BOFT-MOEA], 2020).

Gráfico 3.

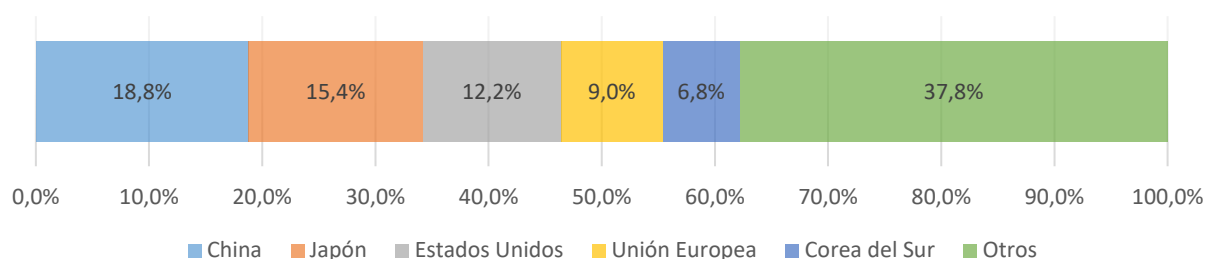
Exportaciones de Taiwán en 2019 (por principales destinos, %).



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Buró de Comercio Exterior de Ministerio de Economía de Taiwán.

Gráfico 4.

Importaciones de Taiwán en 2019 (por principales orígenes, %)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Buró de Comercio Exterior de Ministerio de Economía de Taiwán.

Taiwán se ubica entre los primeros lugares a nivel mundial, en términos de valor total de las reservas de divisas internacionales; en 2019, con USD 463.5 mil millones (MOFA, 2019), fue superado solamente por China, Japón, Suiza, Rusia, EE. UU. y Arabia Saudita (BM, 2020). La isla registra aproximadamente USD 15,000 millones de inversión en el exterior y unos USD 11,400 millones en inversiones de capital extranjero. Según la *Business Environment Risk Intelligence*, ocupa el 4° lugar en mejor clima para la inversión y de acuerdo con el Banco Mundial es el 13° mejor país en *Easy of Doing Business*. Su tasa de desempleo se ha mantenido en 3.7% durante los últimos años y por tratarse de una economía con bajos precios al consumidor, cerró el 2019 con 1.1% de inflación (MOFA, 2019).

A principios de la década de los 50, Taiwán tenía una economía basada únicamente en la agricultura y el sector textil; pero desde su instalación en la isla, el gobierno comenzó la implementación de una serie de transformación al sector productivo, una de ellas fue la reforma agraria que, basada en el principio de *la tierra para el que cultiva*, se encargó de reducir las rentas pagadas por los campesinos que arrendaban tierra, para posteriormente adjudicarles tierras públicas, con la condición de dedicarlas a la agro explotación. A partir de los años 80, el gobierno taiwanés comenzó a apostar por la industrialización del sector textil, que respaldado por buenas políticas públicas y una visión a futuro, se desarrolló bajo la estrategia de sustituciones de las importaciones, para promover en la población la cultura exportadora (Taiwan Today, 1985). Este tipo de iniciativas le permitió a la isla adaptarse a los cambios de tendencia en el sistema internacional; diversificando su producción, intensificado la formación de capital, estimulado la inversión y la iniciativa empresarial; hasta dejar atrás la producción agrícola

y la industria manufacturera para incursionar en el rubro de servicios tecnológicos especializados.

Su producción total está dirigida principalmente al mercado internacional, su estructura económica está basada en un modelo de pequeña y mediana empresa, que promueve la exportación. Además, sus autoridades gubernamentales son muy selectivas en cuanto a la estrategia de crecimiento; se encargan de establecer y supervisar constantemente los parámetros para que la creación de nuevas industrias, esté encaminada hacia los sectores con mayor potencial en el mercado internacional, así como, industrias con bajos niveles de contaminación ambiental y bajo consumo de energía (Ortez, 2013). Según Gomes y López (2019), la política comercial de Taiwán, constantemente, debe acomodarse para tomar decisiones y formular estrategias dentro de un limitado rango de acción, debido a las condiciones hostiles en las que se encuentra en materia política y diplomática. El factor con mayor incidencia en la formulación de sus estrategias comerciales, es el hecho de no tener relaciones diplomáticas con la mayoría de los países del hemisferio (incluidos sus principales socios comerciales) (p. 31).

El estatus político de Taiwán no se encuentra claramente definido a nivel internacional; en 1971 fue expulsada de la ONU y reemplazada por el gobierno comunista de Beijing, que pasó a ocupar el puesto correspondiente al Estado Chino. La isla principal y sus archipiélagos, son reclamados como propios por la República Popular China, que los considera una provincia más de su territorio; no obstante, en vista que desde 1949 las autoridades de Beijing no han ejercido soberanía sobre Taiwán y sus islas aledañas, el gobierno de Taipéi considera a la isla como un Estado soberano e independiente, que mantiene su propia defensa nacional y lleva a cabo sus propias relaciones exteriores (Rueda, 2015).

Actualmente el gobierno de Taipéi cuenta con el reconocimiento diplomático oficial de 15 de los 193 Estados miembros de la ONU, las cuales en su mayoría son pequeñas naciones, que no tienen peso económico o político en el mundo y que mantienen alianzas con Taiwán por lo beneficios económicos (préstamos blandos, capacitación técnica, programas de ayuda y cooperación no reembolsable). Por tal razón, la estrategia comercial de Taiwán presenta características muy particulares que la hacen un caso interesante y dinámico. La isla se vale de medidas como zonas francas, liberación de regímenes de inversión y reducción de barreras arancelarias, para fortalecer los lazos comerciales con otras economías que no la reconocen políticamente como la Unión Europea, Japón, Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda y Canadá (Gomes y López, 2019).

Gracias a estos esfuerzos adicionales, Taiwán ha logrado alcanzar ventajas comparativas que dinamizan aún más sus relaciones comerciales y le permiten reducir costos, precios, y finalmente obtener un impacto positivo en su balanza comercial y PIB. Adicionalmente, más de 160 países y territorios conceden a Taiwán privilegios como ingreso sin visa, visa al arribo o visa electrónica a los portadores de pasaportes de la isla. Taiwán es la única nación incluida en el *Programa de Exención de Visa* de EE. UU. que no mantiene relaciones diplomáticas formales con este país (MOFA, 2019).

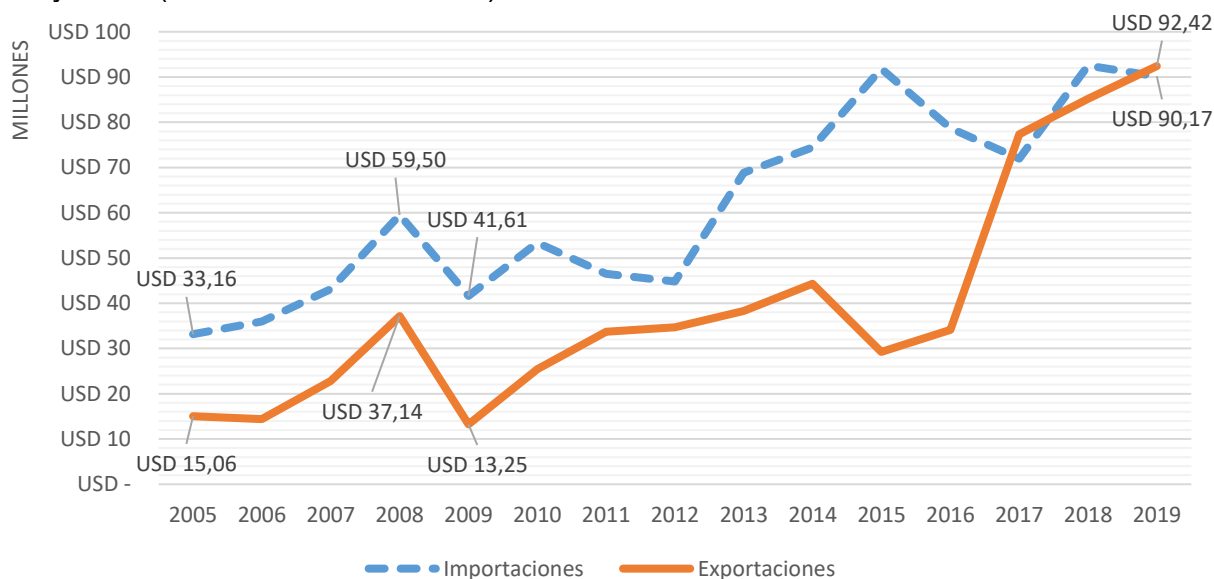
Taiwán es miembro pleno (con su nombre oficial o bajo alguna otra denominación) en 38 organizaciones intergubernamentales y sus órganos subsidiarios, incluyendo la Organización Mundial del Comercio, el foro de Cooperación Económica de Asia-Pacífico, el Banco Asiático de Desarrollo y el Fondo Monetario Internacional. También goza de la calidad de observador u otra índole en 20 organizaciones como el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo, el Banco Centroamericano de Integración y los comités de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE (ibid).

3.1.1. Comercio entre Honduras y Taiwán

Durante los últimos diez años, las relaciones comerciales entre Honduras y Taiwán se han vuelto considerablemente más dinámicas. En el gráfico 5, donde se muestra un historial de las importaciones y exportaciones con Taiwán, se puede observar la significativa evolución que tuvo el comercio bilateral a partir de la entrada en vigor del TLC en 2008 (los datos del año 2009 muestran una caída en los montos, pero esto puede deberse a la crisis política que enfrentó Honduras ese mismo año, por el golpe de Estado). Según los datos del Sistema de Información de Comercio Exterior de Honduras (SICE), desde la firma del TLC, las importaciones incrementaron un 109% y las exportaciones subieron casi 305%. En 2018 las importaciones alcanzaron su punto más alto, USD 92,523 millones; mientras que, para las exportaciones, el valor máximo se alcanzó en el año 2019, USD 92,415 millones (BCH, 2020).

Gráfico 5.

Honduras y Taiwán: Intercambios comerciales (importaciones y exportaciones) entre 2005 y 2019 (en millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Honduras.

Tradicionalmente, la balanza comercial con Taiwán ha sido deficitaria para Honduras, esencialmente porque los productos taiwaneses cuentan con un alto valor agregado, mientras que los de Honduras son básicamente productos de bajo costo y obtenidos de recursos naturales (Gomes y López, 2019). No obstante, el déficit comercial que

caracterizaba las relaciones con el país asiático, se logró revertir por primera vez en 2017 (superávit de USD 5,335 millones) y nuevamente en 2019, resultando en una balanza comercial USD 2,250 millones, favorable para Honduras (BCH, 2020). Hasta 2012, los principales productos traídos desde Taiwán eran los automóviles, tractores y otros vehículos terrestres, tendencia que cambió a partir de 2013, cuando se comenzó a importar mayores cantidades de plásticos, cauchos y sus manufacturas (adhesivos termoplásticos para uso industrial, bolsas de papel para uso en la agricultura y neumáticos). Otros productos que también incrementaron su participación en las importaciones hondureñas, fueron los incluidos en la categoría de reactores, calderas, aparatos y artefactos mecánicos, máquinas y muchos equipos electrónicos (teléfonos, televisores, grabadoras, reproductores y equipos de sonido) (ibid).

Durante los últimos años, se ha registrado una importante alza en los montos correspondientes a las exportaciones de Honduras hacia Taiwán. Según los datos del Banco Central de Honduras, Taiwán es el principal consumidor de productos hondureños en el continente asiático (más del 4.5% de las exportaciones totales en 2019, se dirigieron hacia la isla). Desde el 2012, los productos que encabezan la lista de envíos son los pescados, crustáceos y moluscos; que representaron el 82.6% de lo exportado hacia Taiwán en el año 2019. En menor porcentaje, se envían otros productos como pasta de madera, papel y cartón, metales y sus manufacturas (específicamente de hierro y aluminio), azúcar, café, frutas y textiles (ibid).

Cabe destacar que, en 2017, la *Taiwan Sugar Corporation* (TAISUGAR), empresa que para entonces ya compraba un importante porcentaje de producción a las azucareras hondureñas, firmó un acuerdo inter-empresas, para servir café hondureño en los trenes de alta velocidad de Taiwán, razón por la que, a partir de 2018 comenzó a importar desde Honduras, entre 50 y 100 toneladas de granos verdes de café por año. Adicionalmente, la TAISUGAR, que también es propietaria de estaciones de gasolina, tiendas de conveniencia, supermercados, granjas agrícolas, empacadoras de carne e inversiones en la aviación; instaló una oficina comercial en la zona norte del país, para ampliar la compra de otros productos hondureños como melón, aguacate y camarones. Esto último podría explicar porque en abril de 2019, Taiwán otorgó libre paso a otros 25 productos hondureños entre los que destacan lácteos, papas, aguacates, carnes y vísceras porcinas, que originalmente no estaban incluidos en el TLC de 2008 (Palma, 2020).

En las relaciones comerciales entre Honduras y Taiwán se evidencia la aplicación del concepto de ventaja comparativa de Ricardo (1817), la cual indica que, los países deben especializarse en la producción y exportaciones de aquellos bienes que fabrican a un costo relativamente más bajo respecto al resto del mundo, en los que son comparativamente más eficientes que los demás; y, que deberán importar aquellos bienes en los que son menos eficientes y que por tanto producen a un costo comparativamente más altos que el resto del mundo. Honduras, que cuenta con una gran riqueza natural, vende al exterior productos del sector primario de la economía con bajo o nulo de nivel industrialización, mercancías del tipo commodities, con bajos costos de producción y por ende bajo precio en el mercado. Taiwán por su parte, se especializa en exportar bienes con alto nivel de industrialización y alto valor agregado, productos tecnológicos, con alto valor monetario.

Tradicionalmente, los principales socios comerciales de Honduras han sido Estados Unidos; la Unión Europea, encabezada por Alemania; México y sus vecinos del Triángulo Norte de Centroamérica, Guatemala y El Salvador. No obstante, según Gomes y López (2019), aun cuando Taiwán no tiene un alcance comercial tan significativo para Honduras (1.1% en los últimos tres años); este país asiático es un importante aliado político y diplomático. Las relaciones de Honduras con Taiwán van más allá de lo comercial y se concentran en la cooperación. Los intercambios comerciales se vuelven eficientes gracias a los intercambios políticos, sociales y culturales que se llevan a cabo en paralelo (p. 40). Por esta razón, desde que iniciaron relaciones diplomáticas en 1941, Honduras es de los pocos países que aún mantiene su reconocimiento internacional hacia el gobierno de Taipéi (Leiva, 2019).

En el marco de la visita de la presidenta taiwanesa Tsai Ing-wen (enero 2017), la Secretaría de Desarrollo e Inclusión Social de Honduras (SDIS) dio a conocer el interés de suscribir un nuevo TLC con Taiwán, en el cual formarían parte Guatemala, El Salvador y Honduras. El Salvador rompió relaciones diplomáticas con Taipéi en 2018, pero la posibilidad de unificar los instrumentos existentes entre Guatemala y Honduras en un solo TLC con Taiwán, es una opción que todavía sigue sobre la mesa. La Dirección de Tratados de la SDIS, manifestó que, con la suscripción de un nuevo acuerdo de carácter multilateral, se pretende ampliar el alcance de los TLC anteriores, para lograr en el menor tiempo posible, una mayor desgravación arancelaria, donde se incluyan más productos centroamericanos (Gomes y López, 2019). La misma institución asegura que un nuevo TLC lograría aumentar las cuotas exportables de productos que beneficiarían económicamente algunos sectores como el azucarero, camaronero, textil, agroindustrial entre otros, impactando positivamente en la generación de empleos y creando economías más dinámicas. Esto sin mencionar los beneficios que trae para las MYPIMES, la cooperación técnica y monetaria que ofrece Taiwán, y que también estaría incluida en las negociaciones del nuevo TLC (ibid).

Si bien es cierto que las relaciones bilaterales con Taiwán han traído grandes beneficios económicos y comerciales al país en los últimos años, también es claro que Asia tiene mucho más por ofrecer. Para la economía hondureña sería muy provechoso consolidar el acceso de sus bienes y servicios a más mercados asiáticos, suscribiendo otros acuerdos comerciales que igualmente garanticen condiciones preferenciales, de obligatorio cumplimiento y por un periodo de tiempo prolongado, con más naciones asiáticas.

3.2. La segunda mejor alternativa: República Popular (de) China

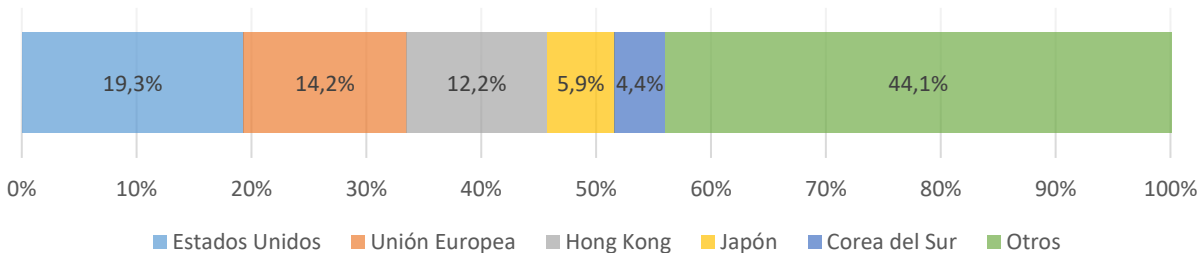
China continental es el cuarto país más grande del mundo, tiene una extensión territorial de 9,562,910 km² (6.5% de la superficie mundial); limita al Sur con Vietnam, Laos, Birmania, India, Nepal y Pakistán; al Oeste con Afganistán, Tayikistán, Kirguistán y Kazajistán; al Norte con Rusia y Mongolia; y al Este con Corea del Norte y el Océano Pacífico. Administrativamente, China, está dividida en 23 Provincias, 5 Regiones autónomas (Tíbet, Xinjiang, Guanxi, NingXia y Mongolia Interior) y 4 Municipalidades directamente bajo el Gobierno Central (Beijing, Shanghái, Chongqing, Tianjin), además de sus Regiones Administrativas Especiales Hong Kong y Macao (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación de España, 2020b)

Medida por su PIB nominal, China es la segunda economía más grande a nivel mundial, superada únicamente por EE. UU.; no obstante, si se los compara sobre la base de paridad de poder adquisitivo (PPA), su ingreso de USD 23,460 billones la posiciona como la economía más rica del mundo, según el Programa de Comparación Internacional del Banco Mundial (BM, 2021c). China crece a una tasa promedio anual del 7%, y su crecimiento de 2.3% en 2020, fue el porcentaje más bajo registrado en los últimos 30 años (ibid). Dentro de la estructura de sus ingresos, el sector servicios contribuyó un 52.2% al PIB en 2019; la industria (maquinaria eléctrica, equipos electrónicos y mecánicos, equipo médico y óptico, textiles y plásticos) aportó un 40.7%; y el sector primario (agricultura, silvicultura y pesca), un 7.1% de los ingresos de ese año (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación de España, 2020b).

Según la OMC, China se ha mantenido como el segundo comerciante global más grande del mundo desde 2010. En 2019, se posicionó como el mayor exportador (USD 2,499 billones) y segundo mejor importador (USD 2,077 billones) de mercancías; adicionalmente, ocupó el quinto lugar en exportación y segundo lugar en importación de servicios comerciales. Sus ventas hacia el exterior representan el 13.2% de las exportaciones mundiales y están constituidas principalmente por productos tecnológicos y con alto valor agregado como aparatos telefónicos, computadores y equipos para el tratamiento de datos, circuitos electrónicos, accesorios y repuestos; y en menor medida por algunos productos agropecuarios como hortalizas, partes de plantas, alimentos congelados y productos animales (OMC, 2020b).

El mismo año, sus importaciones (que equivalen a 10.8% de las importaciones mundiales) estuvieron encabezadas por petróleo y sus derivados, algunos metales y otros insumos para la industria automotriz; y adicionalmente por habas de soya, extracto de malta, carnes de animales (especialmente bovinas), aceite de palma y lana. Vale la pena mencionar que, por la constitución y alto valor agregado de sus exportaciones, el gigante asiático mantiene una balanza comercial positiva con la mayoría de economías con las que comercia (OMC, 2020b).

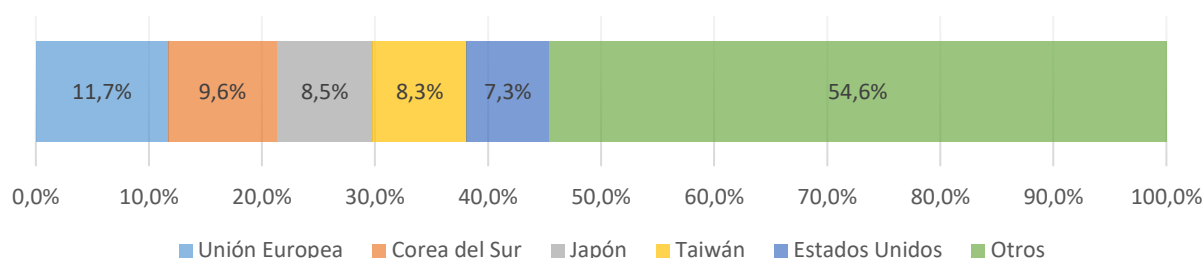
Gráfico 6.
Exportaciones de China en 2019 (por principales destinos, %)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de OMC (2020).

Gráfico 7.

Importaciones de China en 2019 (por principales orígenes, %)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de OMC (2020)

China encabeza el ranking de países con mayores reservas de divisas internacionales, y con el respaldo que le ofrecen USD 3,223 billones, casi triplica el monto de sus seguidores más cercanos, Japón, Suiza y Rusia. La inversión extranjera directa o entrada neta de capital (USD 155,815 millones) representa apenas el 1.1% del PIB y su inversión en el extranjero (USD 97,700 millones) es menos del 1% (BM, 2020).

A finales de los 70, tras la muerte de Mao Zedong y con el ascenso del dirigente político Deng Xiaoping, como nuevo *líder supremo de China*, se iniciaron una serie de reformas económicas y políticas que se caracterizaron por dejar la ideología en un segundo plano para comenzar a relacionarse con el resto del mundo (Bailey, 2002). El proceso de reformas dio lugar a un sistema político mejor conocido como *socialismo con características chinas*, que, desde el punto de vista económico, se basa en una economía mixta, de mercado, pero con predominio de la propiedad pública. Según el Ministerio de Comercio chino, todas las reformas económicas implementadas, han generado el proceso de crecimiento económico más extraordinario de la historia, sacando de la pobreza a más de 500 millones de personas en muy poco tiempo, y situando hoy a China en la segunda posición del ranking mundial de potencias económicas (Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación de España, 2020b).

Desde 2013, las autoridades chinas, han tenido que hacer frente a una situación delicada en el plano económico, ya que el modelo de desarrollo que han seguido desde que comenzó el proceso de reformas, parece estar próximo a agotarse, y ha causado desequilibrios, tanto económicos como sociales. Hasta entonces, la prioridad gubernamental había sido el crecimiento económico en términos meramente cuantitativos, enfocándose en los motores de crecimiento, las exportaciones y la inversión; no obstante, hoy día China busca conseguir un modelo de crecimiento de calidad y sostenible, basándolo en la innovación y en la demanda de su inmenso mercado interno (ibid).

La política exterior china, tradicionalmente, se ha definido basada en tres prioridades; la defensa del principio de *Una Sola China* y su contrapartida, que es evitar el reconocimiento de Taiwán como Estado independiente y orientar sus pasos hacia la reunificación; el aislamiento internacional del Tíbet y el no reconocimiento del Dalai Lama como representante político; y la compatibilidad de modelos económicos diferentes, bajo

el principio de *Un País Dos Sistemas*, que admite regiones administrativas especiales, donde se puede practicar sistemas y políticas distintas a las del territorio continental manteniendo un sistema capitalista, mientras que la estructura principal del Estado chino se mantiene en el sistema socialista (ibid).

China es miembro de todos los organismos institucionales del sistema de Naciones Unidas y miembro permanente del Consejo de Seguridad de la ONU. Siempre ha hecho una apuesta fuerte por la diplomacia multilateral. Desde principios del año 2000, gracias a su peso económico, demográfico, tecnológico y político en un entorno global, ha ido reclamando un creciente peso, presencia y protagonismo en la comunidad internacional. Desde 2001 es miembro de la Organización Mundial del Comercio y, junto con EE.UU., Alemania y Japón, figura como uno de los países con mayor peso dentro del Fondo Monetario Internacional. Es también miembro del G-7 y del G-20; es miembro originario e impulsor del grupo de los BRICS (nuevas economías emergentes), así como de organizaciones de carácter regional orientadas al diálogo en el ámbito de la seguridad y de la cooperación política, como es la Organización de Cooperación de Shanghai (SCO) y la Conferencia Asiática para la Creación de Instrumentos de Confianza (CICA) (ibid)

3.2.1. Relación comercial entre China y Centroamérica

Durante las últimas décadas, la expansión de la economía e industria china ha significado un incremento en su demanda de materias primas y productos intermedios. América Latina ha sido una de las regiones más beneficiadas de dicho aumento; sus exportaciones de minerales (hierro y cobre), petróleo y otros productos agrícolas como la soja, se han incrementado considerablemente en los últimos años, provocando un impulso de crecimiento económico en los países productores de estos bienes. Sumado a esto, se pueden mencionar también los beneficios que trajo la llegada de inversionistas chinos interesados en los recursos naturales y el rubro de la infraestructura (Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible [CLACDS], 2014).

El vínculo económico entre China y Latinoamérica se basa principalmente en el comercio internacional. América latina le vende materias primas, mientras que el gigante asiático provee principalmente productos de manufactura. Durante los últimos años, los intercambios comerciales han mostrado una tendencia positiva, tanto en importaciones como en exportaciones; no obstante, la diversidad de los países latinoamericanos ha provocado que el comportamiento del comercio con China, tengan características desiguales al interior de la región. Sudamérica, que produce las principales materias primas que importa China, se ha visto favorecida por el aumento de sus exportaciones, mientras que Centroamérica, debido a la poca complementariedad entre su oferta exportable con la demanda de China, se ha beneficiado poco o casi nada (ibid).

Tradicionalmente, los países de Centroamérica formaban parte del pequeño grupo de naciones que no mantenían relaciones políticas y diplomáticas con China, no obstante, el cambio de reconocimiento internacional de Costa Rica (2007) Panamá (2017) y El Salvador (2018) en los últimos años, ha traído consigo la implementación de nuevos mecanismos de acercamiento económico y político con el gigante asiático. Ejemplo de estos acercamientos son la firma del TLC Costa Rica – China en 2010 y la puesta en

marcha de un estudio de factibilidad para explorar la posibilidad de negociar un tratado de libre comercio entre Panamá y China, que inició en 2018 (OEA, 2020).

El Comercio total (exportaciones + importaciones) entre Centroamérica y China mantiene un promedio anual de USD 17,000 millones al año, sin embargo, este nivel de integración comercial está impulsado principalmente por los elevados volúmenes de importaciones que la región adquiere desde China (91.8% del comercio total anual). Los montos correspondientes a las exportaciones son considerablemente bajos si se los compara con las importaciones desde ese país. La excepción es Costa Rica, quien ha logrado penetrar el mercado chino en mayor medida (63.2% de las exportaciones centroamericanas a China en 2018) seguido muy de lejos por El Salvador (13.4%) y Nicaragua (8.6%) (OEA, 2020).

Tabla 5.

Centroamérica: Relación comercial con China (en millones de USD)

	Exportaciones				Importaciones			
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
Belice	1.79	0.93	0.41	0.26	78.50	89.97	87.25	92.59
Costa Rica	825.96	697.41	791.62	776.35	1,330.68	1,494.68	1,495.08	1,664.26
El Salvador	53.76	45.83	116.37	164.70	726.69	772.00	772.55	929.28
Guatemala	201.10	100.07	106.84	86.54	2,052.66	1,854.82	1,959.40	2,336.55
Honduras	21.98	18.54	37.50	12.14	1,289.16	1,146.37	1,296.04	1,400.24
Nicaragua	34.73	17.89	28.40	105.73	666.24	624.10	624.14	474.95
Panamá	315.21	37.65	62.03	81.82	8,518.88	6,343.23	6,626.97	6,947.57
Total	1,454.54	918.33	1,143.17	1,227.54	14,662.81	12,325.15	12,861.43	13,845.44

Fuente: Elaboración propia con base en datos de OMC (2020)

La importancia relativa de China como socio comercial de Centroamérica radica principalmente en las importaciones. Para Panamá, China fue el principal origen de sus importaciones en los últimos años; para Belice, Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua fue la segunda fuente de importaciones en 2018, y en el caso de El Salvador fue la tercera ese mismo año. Ahora bien, cuando se trata de las exportaciones, China no figura dentro del top 5 de principales destinos para los envíos de ningún país centroamericano. Para El Salvador es el noveno socio comercial, para Guatemala, Costa Rica y Nicaragua es el 12º, 13º y 16º, respectivamente, y en los restantes países (Belice, Honduras y Panamá), se ubica después de la posición 25º. China representó menos del 2% de las exportaciones de Costa Rica y El Salvador en 2018, y menos del 1% en las exportaciones de Panamá, Guatemala y Honduras, para quienes este mercado (a nivel de importaciones) es de los más importantes (International Trade Centre UNCTAD/WTO [ITC], 2020).

Esto último puede explicarse analizando la composición de los productos exportados por América Central hacia China. En 2011, los productos de nivel industrial, de maquinaria y equipos eléctricos representaban más del 40% de las exportaciones y tenían su origen principalmente en Costa Rica, no obstante, tras la salida de Intel en 2014, los envíos de ese país hacia China se han reducido significativamente y ahora se componen principalmente de carnes, frutas, hortalizas y algunos aparatos electrónicos. El resto de

países centroamericano exportan esencialmente azúcar, café, metales y otros minerales, aceites y grasas animales o vegetales. A pesar de presentar características similares, la oferta exportable centroamericana hacia China no representa competencia para los otros países de Latinoamérica que también le venden productos tipo *commodities* como el cuero, madera, cobre y combustibles (ITC, 2020).

Los intercambios entre los países de Centroamérica y China tienen características de comercio interindustrial⁵, por lo que existe poca similitud entre los aparatos productivos y se dificulta la integración de la región en las cadenas de valor chinas. Este patrón obstaculiza que exista una mayor densidad de comercio (Rosales y Kuwayama, 2012). No obstante, según el CLACDS (2014), a pesar del bajo nivel de complementariedad que existe entre ambos lados, es necesario considerar también la asimetría de los volúmenes que comercia China con respecto a los que produce América Central, ya que un producto relativamente poco importante para el gigante asiático podría llegar a representar casi la totalidad de las exportaciones de un país pequeño como los de la región centroamericana.

Adicionalmente, a la falta de complementariedad, se pueden sumar otros factores como aranceles, regulaciones fitosanitarias y medidas no arancelarias, que se imponen a países como Honduras, Guatemala, Nicaragua y Belice, que además de no tener un TLC como el de Costa Rica, no reconocen políticamente a China. Si los países de Centroamérica desean establecer una vinculación más estrecha con China, deben buscar los mecanismos para superar estas dificultades y aprovechar las oportunidades que todavía existen. Muchas de estas barreras se podrían reducir considerablemente mediante el aprovechamiento de los organismos multilaterales y el desarrollo de otras figuras como la de Operador Económico Autorizado⁶, que facilitan el comercio en ambas vías y brindan la posibilidad de reducir costos y restricciones.

La aplicación del nuevo modelo de crecimiento sostenible y de calidad que busca implementar China, podría favorecer más el consumo interno de sus nacionales y abrir espacios para una mayor importación de artículos (Zhao, 2013) que a su vez generarían posibilidades de diversificación en las exportaciones centroamericanas. Según el CLACDS (2014), existe una serie de productos de la región que tendrían cabida en el mercado asiático y, si se compara la oferta exportable de América Central con la demanda de productos importados por China se obtiene que productos agrícolas como: banano, café, carne, lácteos, azúcar, mariscos o manufacturas como: partes automotrices, aparatos médicos derivados del caucho y látex entre otros, tendrían mucho potencial en el mercado asiático.

Es claro que estrechar lazos comerciales con economías como la de China y las regiones administrativas especiales de Hong Kong y Macao, con las tasas de crecimiento, de expansión comercial, de Inversión Extranjera Directa (IED) y de importación de materias primas más elevadas de la última década; debería tener prioridad en la agenda de política exterior hondureña para los próximos años. No obstante, debido a una disputa por

⁵ Tipo de comercio que tiene lugar cuando se intercambian bienes pertenecientes a sectores diferentes.

⁶ Figura que surge en el marco de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) para asegurar y facilitar el comercio global. Se trata de un operador logístico con acreditación y autorización otorgada por una administradora de aduanas (World Customs Administration y BID, 2014)

reconocimiento internacional que existe hace más de 70 años, entre la República de China (Taiwán) y la República Popular China (Rodríguez, 2013), Honduras se encuentra limitada para acceder al comercio potencial que lograría suscribiendo un acuerdo internacional con más territorios en Asia y dotando de base jurídica sus relaciones comerciales con China, la nueva mayor economía del mundo.

El problema radica en que la República Popular China (Continental) ejecuta su política exterior y sus relaciones con los demás países, basada en el principio de *Una Sola China*. Esta medida señala que ningún Estado puede mantener de forma simultánea, relaciones oficiales con China y Taiwán. En ese sentido, todas las naciones del mundo, están obligadas a escoger que administración apoyar, ya que es imposible seguir una política de doble reconocimiento (Rodríguez, 2013). En virtud de lo anterior, Honduras, que actualmente reconoce a Taiwán, no puede llevar a cabo ningún tipo de negociación oficial con el gobierno de China, incluyendo las regiones administrativas especiales de Hong Kong y Macao.

3.3. Principio de *Una Sola China* y relaciones a través del estrecho de Taiwán

El principio de *Una Sola China* se trata de una postura oficial de gobierno, que defiende la existencia de un solo país llamado China, esta medida fue aplicada en primera instancia por los representantes del *Kuomintang*⁷ desplazados a la isla de Taiwán y posteriormente fue adoptada por las autoridades de la República Popular China. Este principio también llamado *Consenso del 92*, se basa en un pacto verbal que sirve como fundamento de las relaciones entre ambos territorios. Por una parte, estipula que todos aquellos países que reconocen a Beijing como el gobierno de China, no podrán hacerlo con Taipéi y, por otra parte, especifica que mientras Taiwán siga adherido al pacto, no podrá declarar su independencia o proclamarse República de Taiwán (Rodríguez, 2019).

Para poder entender las causas y las consecuencias de esta disputa por el reconocimiento internacional, es necesario hacer referencia a las *relaciones a través del estrecho*, término oficialmente utilizado para describir las relaciones bilaterales entre Taiwán y China, a través del estrecho de Taiwán⁸, que desde 1949, han estado sujetas a numerosas transformaciones.

Desde la creación de la República de China en 1912, el escenario político de esta nación estuvo liderado por los nacionalistas del Partido Kuomintang; hasta 1949, cuando el Partido Comunista Chino (PCCh) comandado por Mao Zedong, con fuerte apoyo popular de los sectores campesinos, tomó la capital de gobierno y ganó la guerra civil proclamando la República Popular China (Bailey, 2002). Tras ser derrotados por las fuerzas de Mao Zedong, aproximadamente un millón de seguidores del Kuomintang, se vieron obligados a replegarse hasta encontrar refugio en la isla de Formosa (Taiwán), donde proclamaron a Taipéi, capital provisional de la República de China y desde donde

⁷ El Kuomintang es el partido político nacionalista de la República de China. Como uno de los precursores del derrocamiento de la Dinastía Qing en 1911, fue el partido gobernante en China Continental hasta 1949, cuando perdió la guerra civil contra el Partido Comunista Chino. Actualmente tiene su sede en Taipéi, Taiwán.

⁸ El estrecho de Taiwán es un canal de agua, de aproximadamente 180 km, que separa la China Continental de la isla de Taiwán.

continuaron presentando a su gobierno como única autoridad legítima en representación de China (Rueda, 2015).

Aún después de haber sido expulsado del continente, el gobierno instalado en Taiwán mantuvo el reconocimiento de la comunidad internacional, por lo que conservó el asiento correspondiente al Estado chino en la ONU, hasta 1971, cuando un grupo de Estados solicitó restaurar los derechos de la República Popular China en la organización, la moción fue aceptada y con 76 votos a favor, 35 en contra y 7 abstenciones, se aprobó la Resolución A/RES/2758(XXVI) con la que se decidió restituir a la China Continental, reconocer a su gobierno y expulsar a Taiwán de las Naciones Unidas (ONU, 1971). Este hito en la ONU ocasionó que cada vez más Estados dejaran de reconocer al gobierno de Taipéi para iniciar relaciones diplomáticas con Beijing, incluyendo a EE. UU. en 1979 (Connelly, 2014).

Durante muchos años, las diferencias ideológicas en ambos lados del estrecho mantuvieron una constante tensión política en la región. Taiwán implementó reformas constitucionales que tendían a la democratización de su sistema político y a la *taiwanización* de su sociedad, provocando el surgimiento de un sentimiento de autonomía y distancia respecto del continente, afirmando que Taiwán, es un ente político sin vinculación alguna con China (Connelly, 2014). China por su parte, también implementó cambios a su sistema económico y político para cambiar la manera de relacionarse con el resto del mundo y con Taiwán, no obstante, jamás renunció a su amenaza de anexionar la isla mediante el uso de la fuerza militar ante cualquier intento de declarar su independencia o cambiar su nombre (Bailey, 2002).

A pesar de la constante amenaza de guerra, las relaciones económicas y comerciales entre ambos territorios jamás se detuvieron, China era el principal socio comercial de Taiwán y la isla figuraba entre los primeros del continente (Rueda, 2015). En un principio no existían vías directas de comunicación entre la isla y el continente, los viajeros debían hacer escala en algún punto intermedio (generalmente Hong Kong o Macao) para poder llegar de Taiwán a China y viceversa. Pero gracias al diálogo institucional, en 2008 se establecieron enlaces de comunicación postal, marítima y aérea, que lograron reducir las restricciones y los costos de viajes para los inversionistas y turistas de ambas naciones (ibid).

Un hito importante que permitió estrechar las relaciones comerciales entre ambos países, fue la firma del *Acuerdo Marco de Cooperación Económica* (Economic Cooperation Framework Agreement, ECFA) en 2010. Este pacto (visto como el más significativo acuerdo entre el PCCh y el Kuomintang desde la separación ocurrida en la guerra civil) dotó de un marco regulatorio formal a las relaciones económicas y comerciales entre la isla y el continente, redujo la regulaciones y aranceles al mercado bilateral; y adicionalmente, estableció que Beijing le permitiría a Taiwán, firmar convenios de cooperación económica con otros Estados que no la reconocen oficialmente, procurando que estos acuerdos (semi-formales) trajeran beneficios para ambos lados del estrecho (ibid).

Lamentablemente, durante los últimos años, las relaciones políticas entre Beijing y Taipéi se han desmejorado significativamente, China suspendió toda comunicación oficial con

el gobierno de Taiwán y duplicó la presión económica y diplomática sobre la isla (Fontdeglória, 2019). En enero de 2019, durante el 40 aniversario del *Mensaje a los compatriotas de Taiwán*⁹, el presidente chino, Xi Jinping, advirtió a Taipéi que cualquier discusión sobre el futuro político de la isla, debe girar en torno a la unificación con China, y que, pese a la voluntad de lograr este objetivo de forma pacífica, cualquier intento efectuado por Taiwán para avanzar hacia la independencia formal, será respondido con el uso de la fuerza militar por parte del continente. Las autoridades taiwanesas, por su parte, han optado por preservar el *statu quo*, manteniéndose dentro del marco de gobierno tradicional de la isla, que busca resguardar los derechos, libertades y la democracia que tanto aprecia la sociedad taiwanesa, sin afectar el progreso alcanzado en las relaciones a través del estrecho (Rueda, 2015).

A corto plazo, resulta difícil asegurar un cese a los conflictos a través del estrecho. Aun cuando el gobierno taiwanés continúa trabajando para mejorar las relaciones con el continente, incluso sin declarar la independencia que tanto anhela su población, China ya alcanzó el punto en el que no puede darse el lujo de no tomar el control sobre la isla que desde siempre ha reclamado como suya. Adicionalmente, vale destacar que, el número de naciones que todavía reconocen el gobierno de Taiwán es cada vez menor, únicamente 15 Estados, la mayoría de ellos, con muy poco peso económico o político en el mundo.

⁹ Iniciativa del líder político chino Deng Xiaoping, para expresar un cambio en la actitud del gobierno de Beijing hacia Taipéi, proponiendo una integración de carácter pacífica y gradual, en 1979 (Rueda, 2019).

IV. MODELOS PARA ESTIMACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

Los efectos de la liberalización del comercio se manifiestan de diferentes y complejas maneras en los indicadores macroeconómicos de cada país. Por tal razón, para analizar correctamente la opción de establecer nuevas relaciones o fortalecer las existentes con antiguos socios comerciales, es necesario acudir a modelos cuantificables que permitan proveer una estructura teóricamente consistente con los distintos aspectos de la política comercial. Contar con estas estructuras de análisis facilita la transparencia, participación y construcción de consensos entre los diversos actores involucrados en la estrategia de desarrollo (Trejos, 2009). Afortunadamente el rápido desarrollo informático y la existencia de algunos paquetes de software creados para estos propósitos, favorecen la aplicación de este tipo de modelos útiles para comprender la compleja realidad de cada país.

La teoría económica ha desarrollado instrumentos bastante detallados para estimar los beneficios y riesgos potenciales de incursionar en nuevos mercados tomando en consideración las variables que influyen en el proceso de negociación e implantación. Entre ellos se puede identificar el modelo CAGE, que toma como referencias condicionantes socio-políticas, económicas, geográficas y culturales para apreciar la realidad del país con quien se desea transar y, con base en los costos, evaluar la factibilidad de establecer vínculos comerciales (Zúñiga, 2013).

Asimismo, existen otros modelos que incorporan los efectos de la desgravación arancelaria y la eliminación de otras barreras cuantitativas al comercio de bienes, para predecir y evaluar el impacto de los ACR, permitiendo a sus usuarios, administrar y corregir los vigentes y mejorar la toma de decisiones en futuras negociaciones. Para estos casos, los modelos econométricos basados en ecuaciones gravitacionales, resultan de gran utilidad para estimar el comercio total esperado entre pares de países, y sirven además para detectar si el intercambio entre los socios de un ACR se acerca a su potencial, conforme el acuerdo se implementa (Trejos, 2009).

4.1. Modelo CAGE de internacionalización

El modelo de distancias Culturales, Administrativas, Geográficas y Económicas (CAGE Distance Framework) fue desarrollado por el economista Pankaj Ghemawat, en el año 2001. El modelo sugiere que, para determinar sus estrategias de internacionalización, los países, deben considerar ciertas características clave para identificar el destino de sus exportaciones y el origen de sus importaciones. El modelo de Ghemawat desagrega el concepto distancia en cuatro dimensiones que generalmente tienen un efecto negativo en las interacciones que trascienden las fronteras nacionales. Para Bolívar, Cruz y Pinto (2015), medir estas cuatro dimensiones permite elaborar estrategias internacionales, valorar oportunidades de mercado, determinar políticas monetarias e incluso evaluar acuerdos comerciales (p. 248).

La dimensión cultural se refiere a los atributos culturales, definidos como una colección de creencias, valores y normas sociales que determinan cómo las personas interactúan al interior de la sociedad, de las empresas y de las instituciones (Ghemawat, 2004). De acuerdo con este modelo, se deben contemplar variables como: idioma, diversidad de etnias, creencias religiosas, normas sociales y valores. *La dimensión administrativa o*

política, por su parte, hace alusión a las diferencias legislativas, políticas, gubernamentales e institucionales; y además considera la membresía y participación en diferentes organizaciones internacionales. El modelo admite aspectos como: pertenecer al mismo bloque comercial, el uso de una moneda común, diferencias entre regímenes de gobierno y sistemas económicos; contempla los lazos político – históricos causados por el colonialismo y pone especial atención en los niveles de corrupción de cada país (ibid).

La dimensión geográfica de distancia, implica más que la lejanía física entre territorios, considera atributos como el tamaño físico de los países (área o extensión territorial), la distancia dentro de las ciudades importantes hasta las fronteras, el acceso al mar, la topografía, las diferencias climáticas, husos horarios y otros. Según Ghemawat (2004), información sobre el estado de las redes de comunicación, costos de transporte y logística, deben ser considerados dentro de la dimensión geográfica por su efecto sobre la inversión y el comercio internacional (p. 2). *La dimensión económica*, busca evaluar los aspectos relacionados con el tamaño económico de los países, enfatiza la diferencia entre los niveles de desarrollo económico y se vale de indicadores como el Producto Nacional Bruto (PNB), Producto Interno Bruto (PIB), Producto Interno Bruto per cápita, inflación, devaluación de la moneda, indicadores socioeconómicos como la población económicamente activa (PEA), el índice de pobreza humana, el salario mínimo, la tasa de desempleo y tasa de alfabetización (Joachim, 2012).

El desarrollo de estos análisis, obedece a la necesidad de detectar las sensibilidades que presenta el país en sus condiciones para comercializar productos con el resto del mundo. Según Bolívar, Cruz y Pinto (2015), representa una excelente estrategia para llevar al plano de lo cuantificable el concepto de potencial comercial del país, e incorporado al modelo gravitacional, ofrece una buena aproximación de aquellos aspectos del entorno económico, cultural, administrativo y geográfico que generan mayores o menores efectos en los resultados del comercio exterior, para encontrar los determinantes futuros del mismo (p. 248).

4.2. Modelo gravitacional de comercio internacional

El modelo de gravedad, o gravitacional, es utilizado actualmente por la literatura económica para evaluar y cuantificar el impacto que tiene el comercio exterior entre dos países. Su nombre proviene de la ley gravitacional formulada por Isaac Newton en 1687, misma que establece que la fuerza de atracción de la gravedad entre dos objetos es proporcional al producto de sus masas y disminuye conforme incrementa la distancia que los separa. En el caso del comercio entre dos países, permaneciendo todo lo demás constante, es proporcional al producto de sus PIB y se disminuye conforme aumenta la distancia física entre ellos (Krugman, Obstfeld y Melitz, 2012). Esta analogía es útil en la medida en que se pueda comprobar con los datos que, efectivamente, el tamaño económico de un país y su facilidad para comunicarse con el mundo predicen bien su comercio.

Esta herramienta ha sido aplicada a un amplio rango de escenarios dentro de lo que se denomina *interacciones sociales*, incluidos migración, turismo e inversión extranjera

directa. En términos generales, la ley de gravitación adaptada a las interacciones sociales es expresada de la siguiente manera:

$$F_{ij} = G \frac{M_i^a M_j^b}{D_{ij}^c} \quad (1)$$

La ecuación (1) muestra como los tres elementos que determinan el volumen de comercio (F_{ij}) entre dos países, son el tamaño de los PIB de cada pareja (M_i y M_j) y la distancia entre ellos (D_{ij}). De tal manera que, cuanto mayor es el tamaño de las economías (PIB), mayor comercio tendrán los países y, cuando mayor sea la distancia, mayores serán los costos logísticos y de transporte, reduciendo así, los flujos de comercio. Para una determinada base de datos (un conjunto de países, un volumen de comercio a estudiar, una definición de distancia, y otras correcciones), la estimación econométrica de la ecuación (1) proporcionará un valor esperado al comercio que cada par de países sostienen entre sí, y por lo tanto el residuo de la ecuación, establecerá si ambas naciones comercian más o menos de lo que podría esperarse dadas sus características. Si la ecuación está bien estimada, este residuo muestra la necesidad de un ACR entre esos socios o el aprovechamiento que se hace de un ACR existente (Trejos, 2009).

Inevitablemente, el modelo gravitacional discrepa de la ecuación ideal que se ajustaría perfectamente a las peculiaridades específicas de los datos; sin embargo, su aplicación en la literatura empírica de comercio internacional demuestra que hay varias características de la ecuación gravitacional que la hacen útil para evaluaciones preliminares: En primer lugar, por su carácter bilateral; su objeto de estudio es, precisamente, cuánto comercia el país i con el país j (en lugar de cuánto, o qué comercia el país i con el mundo) y en virtud que los acuerdos comerciales también son de naturaleza bilateral, este modelo puede responder adecuadamente a esa pregunta. La ecuación gravitacional también se puede ampliar para incorporar otras variables macroeconómicas, como el ingreso, tipo de cambio, entre otra; para depurar la predicción del volumen de comercio y elevar la confiabilidad de las estimaciones. Adicionalmente, si se sabe que el propósito de un ACR es reducir los costos de intercambios entre los socios, el elemento distancia de la ecuación gravitacional, se presta para ser asociado directamente a esos costos (ibid).

4.2.1. Evidencia empírica y aplicaciones prácticas del modelo gravitacional

El modelo gravitacional fue propuesto originalmente por Jan Tinbergen en 1962 y desde entonces, ha sido ampliamente utilizado para predecir diversos aspectos del comercio internacional. Se ha usado, por ejemplo, para predecir los flujos de comercio bilateral con base en los tamaños económicos y en la distancia entre los países, para evaluar el impacto de los tratados y alianzas comerciales o para evaluar la eficacia de los acuerdos de comercio y de organizaciones como la OMC y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) (Yaselga y Aguirre, 2018)).

En Frankel y Rose (2002), se utilizaron variables como el PIB per cápita y otras relacionadas con las características geográficas y culturales como el idioma, las fronteras, colonia-colonizador, extensión territorial y moneda nacional (ibid). Ghemawat y Mallik (2003) realizaron su propia adaptación (ver Tabla 6) para describir como el

comercio mundial (emparejamiento de todos contra todos) está directa e inversamente relacionado con las variables contempladas en las cuatro dimensiones de distancia propuestas por el modelo CAGE.

Tabla 6.

Estimaciones del modelo gravitacional para el comercio mundial (incorporando dimensiones de distancia CAGE)

Dimensiones de distancia / proximidad	Variable	Impacto en el comercio internacional
Cultural	Lenguaje común	+ 42.0%
Administrativa o política	Bloque de comercio regional común	+ 47.0%
	Vínculo colonia / colonizador	+188.0%
	Moneda corriente	+114.0%
	Diferencias en niveles de corrupción	- 11.0%
Geográfica	Distancia física (aumento del 1%)	- 1.1%
	Tamaño físico (aumento del 1%)	- 0.2%
	Sin acceso al mar	- 48.0%
	Frontera terrestre común	+ 125.0%
Económica	Tamaño económico (aumento del 1% en PIB)	+ 0.8%
	Nivel de ingreso (aumento del 1% en PIB per cápita)	+ 0.7%

Fuente: adaptado de Ghemawat y Mallick (2003).

Elaboración propia.

Martínez-Zarzoso y Nowak-Lehmann, (2003), analizaron el comercio bilateral entre bloques económicos regionales, incorporando variables adicionales como infraestructura del importador y del exportador, tasa de cambio real y variables dicotómicas pertenecientes a cada bloque económico. Baier y Bergstrand (2005), estimaron una aproximación a los efectos de los tratados de libre comercio sobre el comercio internacional entre los socios de dichos acuerdos desde una perspectiva de política exterior. Bussiere, Fidrmuc y Schnatz (2005) realizaron lo propio estudiando el intercambio comercial entre el centro y el sudoeste de Europa, mientras que Fratianni (2007) se enfocó en el flujo comercial entre países desarrollados y países en desarrollo del mundo (Xirinachs-Salazar, 2017).

De igual forma, los aportes sobre la aplicación del modelo gravitacional en América Latina han sido muy significativos; Cárdenas y García (2004), por ejemplo, utilizaron este modelo para estimar el efecto de firmar un tratado de libre comercio (TLC) entre Colombia y Estados Unidos. Sus principales hallazgos establecen que Colombia, dadas sus características geográficas, es ampliamente propenso al comercio internacional, aun cuando su potencial no está siendo totalmente utilizado; su trabajo establece que, en promedio, la firma de un TLC con Estados Unidos aumentaría el volumen de comercio bilateral en un 40%, y agrega que, de no firmarse un tratado y perderse las preferencias arancelarias, el comercio caería en 58% (ibid).

Cafiero (2005), utiliza el modelo de gravedad con la metodología de efectos fijos y momentos generalizados para estimar los principales determinantes de los flujos comerciales de Argentina y sus socios comerciales. Con el método de efectos fijos estableció la importancia del ingreso de los países demandantes en la determinación de los flujos del comercio y con la utilización del método generalizado de momentos de Arellano y Bond (1991), corroboró que en efecto existe una tendencia creciente en el volumen del comercio de Argentina cuando el ingreso de los países socios aumenta (p. 84). López y Muñoz (2008) analizaron la apertura bilateral de Chile y México, y los efectos de las políticas que implementan a su comercio, para identificar los factores más relevantes en los flujos comerciales de ambos países. Entre sus resultados se resalta que las exportaciones de México tienen una importante tasa de crecimiento cuando se acelera el proceso de apertura, alza en la que se resalta la exportación manufacturera (p. 910), no obstante, dicho crecimiento está fuertemente ligado al crecimiento de EE. UU. (Yaselga y Aguirre, 2018).

Sangucho (2010), realizó un análisis de los flujos comerciales en América Latina, en el que hace énfasis al análisis del tipo de cambio como un factor potencial que explica el comercio bilateral latinoamericano y la determinación de su efecto cuantitativo sobre estos flujos comerciales (p. 12). Villanueva y Polanco (2010) evaluaron el impacto del CAFTA sobre los flujos de inversión extranjera directa hacia la economía dominicana. Caro, García y Torres (2015) además de analizar el comercio exterior de Colombia medido desde el punto de vista de la distancia geografía, incorporan las dimensiones político-administrativa, cultural y económica. Entre sus resultados, resalta la sensibilidad colombiana ante el comercio con socios hispanohablantes y que variables como el acceso al mar, tener acuerdos regionales y pertenecer a la OMC, resultan críticas para establecer relaciones comerciales con el resto del mundo (ibid).

Sánchez Rodríguez (2015)¹⁰ realizó una estimación del nivel óptimo de exportaciones que podría alcanzar Cuba, incorporando las variables de exportaciones, PIB, distancia, lenguaje común, comparten frontera, relación colonia-metrópoli, suscripción a MERCOSUR, TLCAN, MCCA y CARICOM. Ávila (2017), utilizó la técnica de datos de panel con el propósito de identificar las variables que explican el volumen de exportaciones entre Colombia y sus socios económicos más importantes durante el período que va desde el año 2000 hasta el año 2015. En su trabajo implementó el método de errores estándar corregidos para panel (PCSE), con el fin de obtener estimaciones eficientes y precisas de los parámetros (ibid).

Xirinachs-Salazar (2017), realizó un estudio de los efectos sobre las exportaciones, la inversión extranjera directa y el consumo privado en Costa Rica a diez años del referéndum del CAFTA. Yaselga y Aguirre (2018), por otro lado, se encargaron de analizar los principales determinantes de los flujos de comercio entre Ecuador y sus socios comerciales para el período 2007 - 2017. El estudio cuenta con una muestra de 57 países y utiliza econometría de datos de panel, con el método de errores estándar corregidos (PCSE). Sus principales resultados muestran lo importantes que son los

¹⁰ Revisión bibliográfica finalizada en febrero 2017 (Sánchez Rodríguez, 2015, p. 18, citado por Xirinachs-Salazar, 2017)

factores económicos, geográficos y comerciales, como ingresos nacionales, distancia, idioma y ciertos tratados comerciales, en los flujos comerciales de Ecuador.

En lo que se refiere a Honduras, la literatura nos es muy amplia. Según Trejos (2009), en su momento, los países de Centroamérica, Paraguay y Perú, en el marco del programa para el fortalecimiento de las capacidades comerciales en las Américas, solicitaron a la CEPAL, cooperación técnica en estos temas. Algunos de ellos fueron incluidos en un documento del *Global Trade Analysis Project (GTAP)*¹¹ que proveyó bases de datos actualizadas sobre comercio internacional bilateral, costos de transporte y protección de las importaciones, en conjunto con tablas de insumo-producto para países y regiones particulares. No obstante, según el mismo autor, debido a que originalmente Centroamérica se contempló como un solo bloque comercial, se dificultaba mucho realizar ejercicios desagregados por país. Recientemente, el GTAP puso a disposición una base de datos con los registros separados por países; sin embargo, a nivel de los diseñadores de políticas de Honduras, el conocimiento e interés en estos instrumentos ha sido muy limitado, y rara vez son considerados herramientas de trabajo para las negociaciones comerciales u otras políticas económicas.

¹¹ Es una red internacional de instituciones e investigadores que facilita y promueve el análisis de políticas comerciales en un contexto global (en todos los países del mundo).

V. MARCO METODOLÓGICO

Este estudio se desarrolla bajo un enfoque cuantitativo del tipo correlacional. En primera instancia, mediante una adaptación del modelo gravitacional propuesto por Jan Tinbergen (1962), pretende analizar el impacto y relevancia que tienen un conjunto dado de variables sobre los intercambios comerciales efectuados por Honduras durante el periodo 1995 – 2019. Al mismo tiempo, busca determinar una función de comercio bilateral (ecuación gravitacional de comercio internacional), que permita estimar el valor potencial de comercio de Honduras con cada país socio, basándose en los tamaños económicos y en las cuatro dimensiones de distancia (cultural, administrativa, geográfica y económica) propuestas por el modelo CAGE de internacionalización (Ghemawat, 2004).

Lo anterior, a través de la recopilación de datos de distintos repositorios públicos; de instituciones gubernamentales como la Secretaría de Relaciones Exteriores y Cooperación Internacional de Honduras (SRECI), Banco Central de Honduras (BCH), Ministerio de Relaciones Exteriores de Taiwán (MOFA), Oficina de Asuntos Comerciales de Taiwán (BOFT-MOEA), Ministerio de Relaciones Exteriores de China (FMPRC) y Ministerio de Comercio de China (MOFCOM); y repositorios de datos de organismos internacionales como el Observatorio de Inteligencia Económica de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), Perspectivas de la Economía Mundial del Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook Databases del FMI) y Datos de Libre Acceso del Banco Mundial (DataBank del BM). Los datos son emparejados y consolidados en una matriz de elaboración propia, y para la estimación de los modelos, se utiliza el software estadístico STATA/MP 16.1 (para Windows) y econometría de datos de panel.

Posteriormente, basado en las estimaciones obtenidas de la ecuación gravitacional de Honduras, se busca cuantificar el aprovechamiento que se ha dado a los ACR vigentes, específicamente al TLC con Taiwán, y evaluar el impacto que tendría sobre los flujos comerciales de Honduras, la suscripción de un acuerdo o tratado de libre comercio con China, para finalmente determinar si, sostener relaciones diplomáticas con Taiwán es la opción más beneficiosa para Honduras, o si cambiar su reconocimiento internacional a la República Popular (de) China es la alternativa más conveniente en materia de comercio internacional.

5.1. Diseño de la investigación

5.1.1. Pregunta guía de la investigación

¿Cuál es la mejor alternativa comercial para Honduras en el continente asiático? ¿Taiwán o China?

5.1.2. Objetivos de la investigación

5.1.2.1. Objetivo general

Identificar las variables estadísticamente más relevantes para los intercambios comerciales de Honduras y, mediante la estimación de una ecuación gravitacional, evaluar la alternativa más conveniente en materia de comercio internacional con Asia ¿China o Taiwán?

5.1.2.2. Objetivos específicos

- Conocer los lineamientos generales de política comercial de Honduras y analizar el estado actual de sus relaciones comerciales con Taiwán y con China.
- Identificar las variables con mayor impacto y relevancia sobre los intercambios comerciales efectuados por Honduras durante el periodo 1995 – 2019.
- Determinar una función de comercio bilateral (ecuación gravitacional de comercio internacional), que permita estimar el valor potencial de comercio de Honduras con cada país socio.
- Evaluar la conveniencia de romper relaciones diplomáticas con Taiwán para fortalecer las relaciones comerciales con la República Popular China, a través de un tratado de libre comercio.

5.2. Consideraciones metodológicas previas

El modelo gravitacional propuesto por Tinbergen (1962) asegura que, al igual que la fuerza de gravedad entre dos objetos depende de sus masas y la distancia que los separa, el comercio entre los países reacciona de forma positiva (relación directa) ante aumentos en el tamaño de las economías, y de forma negativa (relación inversa) ante un aumento en los costos de transporte. Es decir, los flujos de comercio están directamente relacionados con la magnitud de las economías involucradas e inversamente relacionados con las distancias entre ellas.

Xirinachs (2017), señala que el modelo gravitacional básico puede expresarse como una relación lineal, y que la utilización de logaritmo natural facilita considerablemente la interpretación de los coeficientes. En ese sentido, la ecuación general del modelo quedaría de la siguiente forma:

$$\ln X_{ijt} = \ln \beta_0 + \beta_1 \ln Y_{it} + \beta_2 \ln Y_{jt} + \beta_3 \ln D_{ij} + \beta_4 \Gamma_{ijt} + \varepsilon_{ijt} \quad (2)$$

Donde,

- X_{ijt} Es el comercio entre el país i y j en el año t,
 Y_{it} Es la producción (tamaño económico) del país i en el año t,
 Y_{jt} Es la producción (tamaño económico) del país j en el año t,
 D_{ij} Es la distancia entre el país i y el país j, es un vector de variables explicativas adicionales, y

ε_{ijt} Es el error, normalmente distribuido y con media cero.

La noción más básica del modelo gravitacional, utiliza únicamente el PIB y la distancia física entre países para representar el tamaño económico y establecer una aproximación de los costos de transporte de los bienes que se comercian. Sin embargo, con base en la evidencia empírica proporcionada por las distintas aplicaciones prácticas del modelo, y con el propósito de reflejar otros factores que también tienen una influencia significativa sobre el flujo comercial, se incluyen variables dicotómicas que controlan diferencias en lazos históricos, acuerdos comerciales y factores logísticos. Estas variables dicotómicas, oportunamente contempladas por el modelo de distancias culturales, administrativas, geográficas y económicas (CAGE), ayudan a definir el comercio bilateral como una función de las características de las dos economías involucradas, incorporando tanto los elementos que favorecen, como aquellos que desincentivan dicho flujo comercial.

Al utilizar el modelo de gravedad para analizar flujos de comercio entre países, es necesario considerar algunos aspectos metodológicos como: la especificación econométrica del modelo, la confiabilidad de las estimaciones y su validez empírica (Greenaway y Milner, 2002). Según Yaselga y Aguirre (2018), algunas investigaciones han empleado el método de mínimos cuadrados ordinarios agrupados (MCO Pooled) para calcular los estimadores de ecuaciones gravitacionales; sin embargo, estas han sido cuestionados precisamente porque el método MCO no permite el estudio de los efectos individuales, omite las dimensiones de espacio y tiempo, los estimadores resultan ser inconsistentes y pueden ser insesgados cuando abarcan varios periodos, además no refleja la heterogeneidad inherente a los intercambios comerciales de carácter bilateral (p. 145).

Para evitar este tipo de inconvenientes, investigaciones más recientes han considerado el uso de la metodología alternativa, conocida como datos de panel (o regresión de datos anidados). Este último se refiere a un conjunto de observaciones que combina series de tiempo con unidades de sección cruzada o de corte transversal. Con esta metodología alternativa, se obtiene información para cada uno de los países ($i=1, 2, \dots, N$) en cada año del periodo analizado ($t=1, 2, \dots, N$). Esta técnica toma en cuenta las características individuales (de cada pareja de países) que provocan comportamientos no aleatorios de las variables, así como las series de tiempo (ibid).

Adicionalmente, Yaselga y Aguirre (2018), en su estimación del modelo gravitacional para Ecuador, aclaran que con base en algunos supuestos y restricciones sobre el valor de ciertos parámetros y, dependiendo de la apreciación que se le otorgue a cada término independiente, el análisis con datos de panel, puede aplicarse con el método:

- *Agrupado*. Cuando tanto el término independiente (intercepto) como los coeficientes, son constantes para todos los individuos y respecto al tiempo.
- *De efectos fijos*. Cuando el término independiente es diferente para cada individuo, para cada periodo y además son independientes entre sí; o
- *De efectos aleatorios*. Cuando el término independiente es una variable aleatoria para cada observación (p. 146).

5.3. Datos, variables y ecuación gravitacional de Honduras

Basado en los fundamentos teóricos desarrollados alrededor de la ecuación gravitacional, y considerando los trabajos recientemente realizados en Colombia y Ecuador, que dieron lugar a una serie de estimaciones muy precisas; se procedió a la construcción de la base de datos, considerando las variables clásicas de la ecuación gravitacional y aquellas contempladas por el modelo CAGE que se consideran relevantes para el caso específico de Honduras.

En este estudio se proponen cuatro modelos (ecuaciones) que toman en cuenta los flujos de comercio de Honduras con cada uno de los países con los que tiene comercio. Las variables dependientes que se busca explicar fueron:

1. **Variable 1:** El volumen de exportaciones desde Honduras hacia cada país importador, en cada periodo de tiempo;
2. **Variable 2:** El volumen de importaciones hacia Honduras desde cada país exportador en cada periodo de tiempo;
3. **Variable 3:** La balanza comercial (exportaciones – importaciones) de Honduras con cada país socio en todo periodo de tiempo; y,
4. **Variable 4:** El comercio promedio entre Honduras con cada país, medido como la media de exportaciones e importaciones para cada año.

Para este estudio se consideraron inicialmente datos del comercio (importaciones y exportaciones) entre Honduras y otros 228 países, durante los años 1995 y 2019 (T=25). No obstante, la base fue depurada, conservando únicamente aquellos países que existen en 2020 y con los que se tiene comercio completo; es decir, economías con las que, durante el periodo analizado, se ha tenido flujos comerciales para todos los años, excluyendo aquellos países con comercio esporádico o solo en determinados años.

Se omitieron también aquellos territorios que presentaban dificultades para el emparejamiento de los datos. El Banco Mundial cuenta con la información e indicadores de 228 economías, con registros desde 1960 hasta 2019; mientras que, el Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (Cepii), levanta información geográfica y cultural de únicamente 225 países. El Banco Central de Honduras, por su parte, almacena únicamente datos del comercio con aproximadamente 140 países por año. En ese sentido, se obtuvo como resultado una base de datos neta de 63 países (N=63), para un total de 1.575 observaciones que representan el 93% del comercio total de Honduras durante el periodo analizado. En estudios como los de Frankel y Rose (2002), y Cárdenas y García (2004), se utiliza un número mayor de países, precisamente porque en dichos trabajos se hizo un emparejamiento de “todos contra todos”; sin embargo, para el caso de Honduras, el número de países es menor debido a que no existen intercambios significativos y sostenidos con la totalidad de países y territorios del mundo.

En lo que respecta a las variables explicativas; como factor representativo del tamaño económico de cada país, se utilizó el Producto Interno Bruto a precios constantes (PIB Real) ya que permite hacer comparaciones de la producción de un determinado país en cada periodo de tiempo, aislando los cambios en los precios y reflejando perfectamente el poder adquisitivo neto; se tomó en cuenta también la población y el ingreso per cápita,

como variables que representan el tamaño y posibilidades de consumo de cada país. Los valores provienen de la sección de estadísticas del World Development Indicator del Banco Mundial y en el caso del PIB y PIB Per cápita, están expresados en dólares de los Estados Unidos de América, a precios constantes del año 2010. Siguiendo a Xirinachs-Salazar (2017), se les aplicó logaritmo natural con el fin de lograr una disminución de la escala. De acuerdo con la teoría económica se espera que estas variables estén relacionadas positivamente con el comercio internacional. Adicionalmente, se incluyó el índice de precios al consumidor (IPC) como representante del valor del costo de la vida en cada país y del efecto del nivel de precios sobre los flujos de comercio internacional.

Con respecto a la distancia física entre territorios, se utilizaron distancias geodésicas, aplicando la fórmula "great circle" a las coordenadas geográficas (latitud y longitud) de las ciudades más importantes (en términos de población). Concretamente se toma la distancia entre Tegucigalpa y las ciudades capitales de los países que conforman la muestra. Las coordenadas se obtuvieron de la base de datos elaborada por el Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (Cepii) y los valores de distancia se encuentran expresados en kilómetros (Mayer y Zignago, 2011). Además, se agregó la variable precio internacional del petróleo para cada año, como aproximación para los costos de transporte. Estos últimos se tomaron de la West Texas Intermediate (WTI) que fija el precio en dólares por barril de petróleo.

El resto de variables geográficas y culturales también se tomaron del Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (Cepii), que posee una completa recopilación de estos indicadores. Entre las variables culturales se incluye el idioma; bajo el supuesto de que, si dos países comparten el mismo lenguaje, es más sencillo establecer y mantener relaciones comerciales; razón por la que se espera un signo positivo en el coeficiente de correlación. Asimismo, como determinantes geográficos, se incorporaron las variables dicotómicas de frontera común y acceso al mar; el primero bajo el supuesto de que, si dos países comparten fronteras, existen mayores facilidades e incentivos para comerciar entre ellos; y el segundo, presumiendo que el acceso al mar permite tener un nivel de comercio más directo y con menores costos, en comparación con las economías adentradas en el continente y sin acceso a puertos marítimos.

Finalmente, también como variables dicotómicas, se incorporó la existencia de algún tipo de acuerdo o tratado de libre comercio y la adhesión a la OMC; ambas, con la finalidad de cuantificar sus efectos sobre el volumen de comercio. En lo que respecta a los acuerdos comerciales suscritos por Honduras, se tomaron en consideración únicamente los tratados de libre comercio vigentes; bilaterales y multilaterales. Estos tratados incluyen a Estados Unidos de América, Canadá, México, Colombia, Chile, Perú, Panamá, República Dominicana, Taiwán, Corea del Sur, Centroamérica y la Unión Europea.

A continuación, se describen todas las variables y fuentes de información a las que se acudió para la elaboración del modelo gravitacional de comercio internacional para Honduras:

Tabla 7.

Datos, variables y fuentes de información del modelo gravitacional de comercio internacional de Honduras.

Dimensión de distancia	Variable	Fuente
Económica	Comercio	Banco Mundial
	PIB	
	Población	
	PIB per cápita	
	IPC	
	Precio del petróleo	Investing
Geográfica	Distancia física	Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (Cepii)
	Extensión territorial	
	Frontera Común	
	Acceso al mar	
Cultural	Idioma oficial	Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (Cepii)
Administrativa	Colonizador	Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (Cepii)
	Moneda Común	Organización de las Naciones Unidas
	TLC	Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la OEA
	OMC	Organización Mundial del Comercio (OMC)

Fuente: Elaboración propia.

Por lo tanto, la ecuación gravitacional de comercio internacional para Honduras, inicialmente, se estimó de la siguiente manera:

$$\ln X_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_{it} + \beta_2 \ln Y_{jt} + \beta_3 \ln (Y_i Y_j / Pob_i Pob_j)_t + \beta_4 \ln IPC_{jt} + \beta_5 \ln Petr_t + \beta_6 \ln (D_{ij}) + \beta_7 \ln (Area_i Area_j)_t + \beta_8 Front_{ij} + \beta_9 Mar_j + \beta_{10} Leng_{ij} + \beta_{11} Col_{ij} + \beta_{12} UM_{ij} + \beta_{13} TLC_{ij} + \beta_{14} OMC_{jt} + \varepsilon_{ijt} \quad (3)$$

Donde,

Los subíndices corresponden a los países i (Honduras) y cada país j en el año t

X Es, dependiendo del modelo analizado, el valor de las exportaciones, de las importaciones, de la balanza comercial (exportaciones – importaciones) o del comercio promedio (exportaciones + importaciones / 2).

Y Es el Producto Interno Bruto (PIB) de cada país.

Pob Es la población de cada país, utilizada para calcular el PIB per cápita.

IPC Es el índice de precios al consumidor de cada país.

Petr Es el precio internacional del petróleo.

D Es la distancia física entre cada pareja de países, medida en kilómetros.

Área Es la extensión territorial de cada país, medida en kilómetros cuadrados.

Las siguientes son variables dicotómicas adicionales:

Front Toma el valor de 1 cuando la pareja de países comparte una frontera.

Mar Toma el valor de 1 cuando el país socio tiene acceso al mar.

Leng Toma el valor de 1 cuando la pareja de países comparte idioma oficial.

Col Toma el valor de 1 cuando la pareja de países comparte historia de un colonizador en común.

UM Toma el valor de 1 cuando la pareja de países tiene la misma moneda oficial.

TLC Toma el valor de 1 cuando la pareja de países forma parte de un acuerdo de libre comercio (bilateral o multilateral).

OMC Toma el valor de 1 cuando el país socio es miembro de la Organización Mundial del Comercio.

ε Representa todas aquellas variables que influyen en el volumen de comercio bilateral pero que no son tomadas en cuenta dentro del modelo de manera explícita.

Para interpretar las variables dicotómicas del comercio (variable dependiente) se debe aplicar la siguiente fórmula:

$$(e^{\gamma} - 1) \times 100$$

Donde,

γ Es el coeficiente obtenido en las estimaciones para la variable correspondiente.

VI. ESTIMACIÓN ECONOMÉTRICA DEL MODELO GRAVITACIONAL DE HONDURAS

Previo a comenzar con las estimaciones econométricas de los modelos, tomando en consideración las condiciones de no colinealidad para regresiones lineales, se excluyeron las variables que miden el PIB per cápita de los países y el índice de precios al consumidor (IPC), debido a que están linealmente relacionadas con las variables PIB, población y precio del petróleo. También se excluyó la variable que refleja si la pareja de países comparte la moneda oficial, debido a que Honduras es el único Estado que tiene el Lempira como unidad monetaria en circulación. A continuación, se recurrió a diferentes pruebas para comprobar los supuestos formales y, así, lograr estimaciones con alta bondad de ajuste y validez empírica. Finalmente se muestran los resultados obtenidos, se amplía sobre el comportamiento de las variables incluidas en las cuatro ecuaciones y sobre los principales resultados.

6.1. Pruebas de validez

Para cada una de las ecuaciones, se realizaron una serie de pruebas que permitieron la selección del método y el tratamiento de datos que mejor se ajusta al conjunto de datos¹², entre paréntesis se indica el comando *Stata 16* correspondiente a cada prueba (para más detalle de las pruebas, ver Tabla 8.). En primera instancia, siguiendo la investigación de Bolívar, Cruz y Pinto (2015), el modelo gravitacional de comercio internacional para Honduras se estimó utilizando las diferentes metodologías de datos de panel; primero por MCO Pooled, para panel agrupado y posteriormente mediante efectos fijos y efectos aleatorios. No obstante, con el propósito de determinar cuál es el método más adecuado, se recurrió a la prueba del multiplicador de Lagrange Breusch-Pagan (*xttest0*) para efectos aleatorios, misma que permite evaluar la consistencia de las estimaciones del MCO agrupado frente a las estimaciones de panel de efectos aleatorios, para después confrontar los resultados con la hipótesis nula (H_0) de que la variabilidad de los efectos específicos es cero.

Con base en esta prueba, se tiene que la varianza, en los cuatro modelos, es significativamente distinta de cero (p -valor < 0.05), lo que implica que existe un componente inobservable de la varianza asociado a cada individuo y que el MCO está sesgado. En ese sentido, se rechaza la Hipótesis nula (H_0) y se confirma que una estimación con efectos aleatorios es preferible en lugar de una por mínimos cuadrados ordinarios agrupados.

A continuación, mediante un test F restrictivo (*xtreg, fe*), se evaluó la conveniencia del método MCO Pooled versus el método de efectos fijos, para comprobar la hipótesis nula (H_0) de que, la significancia conjunta de las diferentes variables independientes es cero (la prueba F de significancia de los efectos fijos se reporta automáticamente en el output del software Stata, al ejecutar una regresión con efectos fijos). Los resultados de la prueba indican que, para las cuatro ecuaciones, al menos una de las variables dicotómicas si pertenece al modelo evaluado (p -valor < 0.05), en ese sentido, se rechaza

¹² Para una mayor explicación sobre las pruebas realizadas puede consultarse. Hun Myoung Park, 2011, Practical Guides to panel data modeling A step by step analysis using Stata. Internacional University of Japan, disponible en <http://www.iuj.ac.jp/faculty/kucc625>. Stata Support disponible en <https://www.stata.com/statalist/archive>. Baltagi, 2005, Econometric Analysis of Panel Data, Wiley Edition

la hipótesis nula (H_0), y se confirma que, una estimación con efectos fijos es preferible en lugar de una por mínimos cuadrados ordinarios agrupados.

Una vez demostrado que tanto el método de efectos fijos como el método de efectos aleatorios resultan más convenientes que uno de regresión agrupada; el siguiente paso fue determinar cuál de estas especificaciones utilizar. El test propuesto por Hausman (1978), permite determinar la existencia de diferencias sistemáticas y significativas entre dos estimaciones bajo la hipótesis nula (H_0) de que no difieren sustancialmente. De la aplicación del test se obtuvo que, para los cuatro modelos, las diferencias entre los estimadores no son sistemáticas (p -valor > 0.05), por lo que se puede confirmar que la estimación con efectos aleatorios es la mejor alternativa.

Adicionalmente, para prever problemas de autocorrelación, heterocedasticidad y correlación contemporánea, respectivamente; es importante contrastar que los errores del modelo sean independientes en el tiempo, que la varianza de estos sea constante y que las observaciones no estén correlacionadas con otras durante el mismo periodo de tiempo. El test de Wooldridge (*xtserial*), se encarga de diagnosticar que los errores dentro de la función de regresión, sean aleatorios y además entrega evidencia de autocorrelación. El test de Wald (*xttest3*), por su parte, permite identificar si la varianza de los errores de cada unidad transversal presenta heterocedasticidad; y con la prueba de independencia de Pesaran (*xtcscd*), se verifica si los errores entre unidades son independientes entre sí, es decir, verifica que no exista correlación contemporánea (Yaselga y Aguirre, 2018).

El test de Wooldridge dio como resultado que, todos los modelos, a excepción del modelo gravitacional para las importaciones de Honduras, presentan problemas de autocorrelación. La prueba de Wald y la prueba de independencia cruzada de Pesaran, por su parte, revelaron la existencia de heterocedasticidad y correlación contemporánea en los cuatro modelos, sin excepciones. Los tres problemas pueden solucionarse de manera conjunta, aplicando el método de mínimos cuadrados generalizados factibles (FGLS) o bien, aplicando el método de errores estándar corregidos para panel (PCSE). De acuerdo con Beck y Katz (1995), cuando se estima un modelo de gravedad, es más conveniente utilizar el método PCSE, debido a la eficiencia y la precisión de los resultados conseguidos en comparación con los obtenidos por el método FGLS. En ese sentido, para realizar los ajustes necesarios se estimaron las ecuaciones utilizando la regresión Prais-Winsten (*xtpcse*), que calcula los errores estándar y las varianzas y covarianzas asumiendo heterocedasticidad y correlación contemporánea a través del panel.

Tabla 8.

Resultados de las pruebas de validez del modelo gravitacional de comercio internacional de Honduras.

Prueba	Hipótesis Nula (H0)	Var. 1	Var. 2	Var. 3	Var. 4
Multiplicador de Lagrange Breusch-Pagan	La varianza en las unidades es igual a cero, no hay diferencias significativas a través de las unidades.	Se rechaza la H0	Se rechaza la H0	Se rechaza la H0	Se rechaza la H0
F Restrictivo	La significancia conjunta de las diferentes variables independientes es cero.	Se rechaza la H0	Se rechaza la H0	Se rechaza la H0	Se rechaza la H0
Hausman (efectos fijos – efectos aleatorios)	No existe diferencia sistemática entre los coeficientes fijos y aleatorios.	No se rechaza la H0	No se rechaza la H0	No se rechaza la H0	No se rechaza la H0
Wooldridge de autocorrelación	No existe autocorrelación de primer orden.	Se rechaza la H0	No se rechaza la H0	Se rechaza la H0	Se rechaza la H0
Modificada de Wald de heterocedasticidad	Homocedasticidad, igualdad de varianzas en los países.	Se rechaza la H0	Se rechaza la H0	Se rechaza la H0	Se rechaza la H0
Pesaran de Correlación contemporánea	Los residuos entre los países no están correlacionados.	Se rechaza la H0	Se rechaza la H0	Se rechaza la H0	Se rechaza la H0

Fuente: Elaboración propia con base a resultados del software Stata 16.

Al realizar un análisis comparativo a los resultados de la aplicación de los cuatro métodos (MCO Pooled, efectos fijos, efectos aleatorios y PCSE), se puede inferir que, variables como *población*, *frontera* e *idioma común*; no resultan ser estadísticamente significativas (bajo ningún método) dentro del modelo gravitacional de las exportaciones de Honduras. Sin embargo, este fenómeno se presenta únicamente para las exportaciones, ya que, para el caso de los modelos gravitacionales de Importaciones, Balanza Comercial y Comercio Promedio; todas las variables resultan ser significativas en al menos uno de los métodos aplicados. Además, se evidencia el bajo nivel explicativo del método de efectos fijos a diferencia del método de efectos aleatorios que, al incorporar variables de control que no varían en el tiempo, mejoran el nivel explicativo sustancialmente.

6.2. Análisis y resultados

Una vez aplicado el método de errores estándar corregidos para panel (Prais-Winsten) a los cuatro modelos, se observa que los coeficientes de las variables finales incluidas en cada ecuación, tienen valores, en su mayoría, estadísticamente *muy significativos* y *altamente significativos*. Los coeficientes de determinación (R cuadrado) para las

ecuaciones de Exportaciones, Importaciones, Balanza Comercial y Comercio Promedio fueron de 0.52, 0.59, 0.54 y 0.75, respectivamente; lo que da entender que las variables independientes incluidas, están explicando buena parte de la varianza del comercio del país. Vale la pena aclarar que, aun cuando las primeras tres estimaciones explican únicamente alrededor del 50% y 60% del comportamiento de los flujos comerciales de Honduras, la utilización de métodos robustos como el PCSE, garantiza resultados más acertados y no afectados por valores atípicos (outliers) u otras pequeñas discrepancias de los modelos.

Tabla 9.

Modelo gravitacional de comercio internacional de Honduras. Estimación con método de Errores Estándar Corregidos para Panel (PCSE).

Variab les	Exportaciones (R2=0.517)	Importaciones (R2=0.593)	Balanza Comercial (R2=0.539)	Comercio Promedio (R2=0.746)
PIB de Honduras	0.795***	0.553**	0.576***	0.679***
PIB del socio comercial	1.474***	1.477***	1.001***	1.218***
Población			0.350***	0.203**
Precio del Petróleo	0.314*	0.231*	0.271*	0.209**
Distancia física	-2.477***	-1.240***	-1.680***	-1.703***
Extensión territorial	-0.482***	-0.272***	-0.338***	-0.359***
Frontera Común		1.277***	-1.138**	
Acceso al mar	0.992**	0.757*	1.042**	0.919***
Idioma común		2.000***		0.768***
Misma Colonia / Colonizador	-0.928***		1.024***	
TLC				
OMC	0.877**			
Constante	-12.310**	-20.586***	-14.796***	-16.992***

Fuente: Elaboración propia con base a resultados del software Stata 16.

NOTA: *valores significativos ($p < .05$); **valores muy significativos ($p < .01$); ***valores altamente significativos ($p < .001$).

En lo que respecta a los signos de las correlaciones resultan ser los esperados, van en concordancia con la teoría y estructura estándar del modelo de gravedad y, además, representan una buena aproximación de la realidad para el caso hondureño. En general, entre los principales factores que influyen en el comercio internacional de Honduras se encuentran los ingresos nacionales de las otras economías (PIB de sus socios) y la producción interna (PIB de Honduras), los que reflejan un efecto positivo en los flujos de comercio; mientras que la distancia (proxy a los costos de transporte y logística) mantiene una relación inversa (signo negativo).

Algunas excepciones muy específicas se presentan en el modelo de exportaciones (variable 1), donde se observa que la variable *Misma Colonia / Colonizador*, aparece con signo negativo a pesar que se esperaba que tener un colonizador en común afectaría positivamente las relaciones comerciales. Para el caso de Honduras, este fenómeno podría ser explicado por la influencia que tuvo España (como colonizador) en distintos países de África, con los que Honduras tiene comercio muy esporádico. De igual forma, en el modelo gravitacional para la Balanza Comercial (variable 2), la variable *frontera* aparece con signo negativo, hecho que resulta extraño, puesto que se esperaba un efecto positivo sobre la balanza comercial (en términos de valor absoluto), al tratarse de países con los que Honduras comparte frontera y cuyas distancias físicas y logísticas son menores. Este resultado puede ser explicado por las similitudes territoriales, culturales y productivas de los países con los que Honduras comparte fronteras, al ser países muy parecidos con matrices productivas similares, el intercambio de algunos bienes entre ellos es relativamente bajo.

Adicionalmente, todos los coeficientes de la variable *Precio del petróleo* aparecen con signo positivo, aun cuando, se esperaba un efecto contrario para confirmar el impacto “negativo” que tienen los costos de transporte sobre el comercio internacional. Esto último podría deberse a que más de la mitad de los socios comerciales de Honduras¹³, son Estados que cuentan con reservas de petróleo y, que extraen o refinan fluido combustible e hidrocarburos gaseosos (U.S. Energy Information Administration [EIA], 2020). En ese sentido, son relativamente indiferentes ante cambios en el precio internacional de los combustibles; si el precio del petróleo aumenta, sus ingresos y su consumo (en este caso, el comercio con Honduras), también aumentan y el efecto inverso ocurre también ante una baja en los precios.

6.2.1. Efectos del PIB en el comercio de Honduras

El modelo predice que mayores “masas” (medidas por el PIB) se traducen en mayor atracción entre los países y, por lo tanto, mayor comercio. Los resultados del modelo hondureño muestran que existe una relación directa entre el comercio de Honduras y el tamaño de las economías del resto de países del mundo (Y_{jt}). Específicamente, un aumento del 1% en el PIB de los países con los que comercia Honduras, genera un aumento del 1.48% en las importaciones y exportaciones del país. El ingreso nacional (Y_{it}) también resultó ser un factor importante para los intercambios comerciales, *ceteris paribus*, durante el período de estudio, un incremento del 1% en el PIB de Honduras, condujo en promedio a un aumento de 0.80% en las exportaciones y 0.55% en las importaciones nacionales.

6.2.2. Relevancia de la distancia geográfica y las fronteras en común para el comercio

Respecto al coeficiente de la distancia, la teoría sostiene que, como consecuencia de las dificultades asociadas a factores relacionados con el acceso a la información de los mercados, mayores costos de transporte mayores distancias en tiempo; una mayor

¹³ Estados Unidos, Guatemala, México, Brasil, Ecuador, Colombia, Rusia, Italia, Argentina, Perú, Canadá, Chile, Países Bajos entre otros.

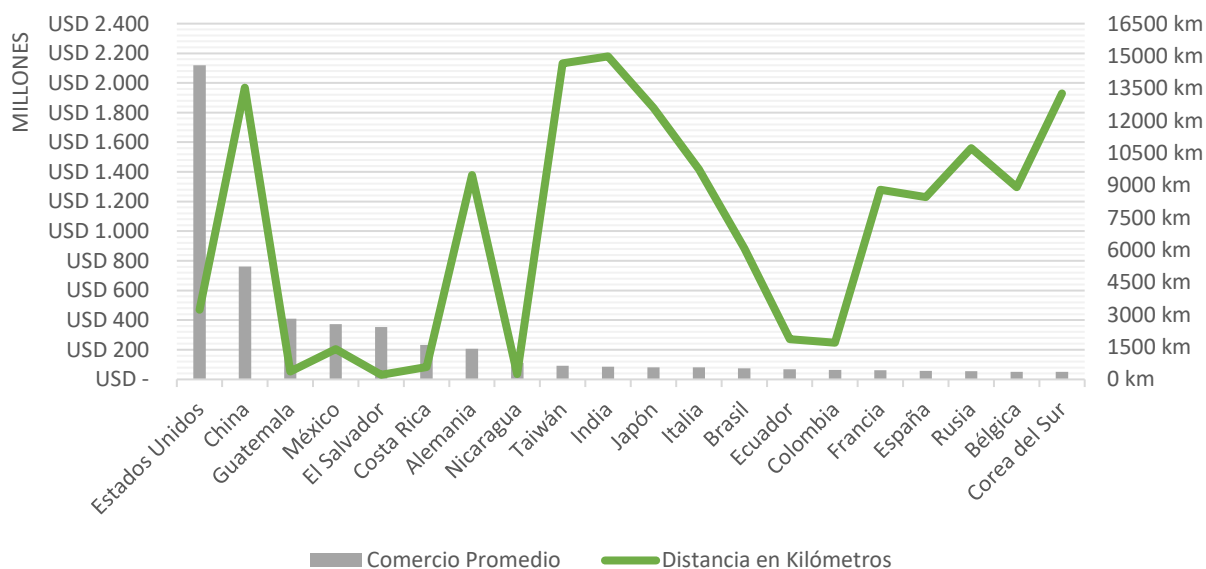
separación física entre países, tiene un impacto desfavorable sobre el comercio. El modelo gravitacional para Honduras revela una sensibilidad de -2.477 en las exportaciones y de -1.239 en las importaciones. Esto quiere decir que, por cada aumento del 1% en la distancia circular entre Honduras y sus socios comerciales, las exportaciones disminuyen en aproximadamente 2.5% mientras que, las importaciones disminuyen en 1.2% aproximadamente. Esto indica que Honduras es un país con sensibilidad relativamente baja ante las distancias físicas con sus socios comerciales.

Los productos hondureños se exportan a muchos destinos alrededor del mundo, pero, la mayor cantidad se concentra en el continente americano (68% en 2019). Los principales destinos son Estados Unidos, que por sí solo absorbe el 40% de las exportaciones, seguido por los países de Centroamérica, México y algunos sudamericanos. No obstante, en los últimos años se ha podido evidenciar que las exportaciones de Honduras hacia Europa y Asia, también han alcanzado niveles importantes. El caso de Europa, se debe al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y, el caso de Asia, podría ser gracias a la implementación de los TLC con Taiwán y Corea del Sur. En lo que se respecta a las importaciones, el origen de las mismas, no varía demasiado de los principales destinos de las exportaciones.

En el Gráfico 8. se muestra la relación entre el comercio y la distancia, para los flujos comerciales de Honduras en el año 2019. Se observa que, dentro de sus 20 principales socios comerciales, únicamente seis se encuentran a menos de 3,500 kilómetros de distancia mientras que el resto mantiene al menos 10,000 kilómetros de separación (de acuerdo a la medida de la distancia circular entre los centroides) hecho que confirma la baja sensibilidad del país a las distancias geográficas.

Gráfico 8.

Comercio promedio de Honduras: 20 principales socios comerciales y su distancia, año 2019 (en millones de dólares y kilómetros).



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

NOTA: Comercio Promedio = (Exportaciones + Importaciones) / 2

Por otra parte, la variable *frontera común* es significativa e influye positivamente a las importaciones de Honduras, esto puede estar relacionado con la productividad y la competitividad de las industrias nacionales frente a la de los países vecinos Guatemala, El Salvador y Nicaragua, que producen productos similares o sustitutos a un menor costo y de manera más eficiente, al grado de mantener una balanza comercial positiva en sus intercambios con Honduras.

6.2.3. Implicaciones del tamaño geográfico de los socios comerciales

Para el caso de Honduras, el tamaño geográfico (extensión territorial) de sus socios comerciales resulta ser estadísticamente significativo para explicar los flujos de comercio internacional. Las estimaciones arrojan que existe una relación inversa entre el tamaño (en km²) de un país (Y_{jt}) y su comercio con Honduras, por cada Km² adicional en el área geográfica de sus socios, el comercio promedio con Honduras disminuye en 0.36%. Esto indica que Honduras es menos propenso a comerciar con otros países en la medida en que estos son más grandes, territorialmente hablando. Una posible explicación es que los países pequeños, al tener limitaciones para la generación de mayores economías de escala, son más propensos a beneficiarse del comercio internacional con economías de tamaño similar, adoptando así, políticas comerciales más liberales para ampliar el número de sus mercados. Naciones como Honduras, con economías basadas en el sector primario (explotación de los recursos naturales) se ven más beneficiadas del comercio con países, territorialmente, similares o más pequeños y con pocos recursos naturales para explotar (principio de ventaja comparativa). La extensión territorial de Honduras es 112,492 km² y con algunas excepciones muy específicas (EE. UU., China, México, India y Brasil) el área de los 20 socios principales de Honduras no supera los 550,000 km².

6.2.4. El acceso al mar para los intercambios comerciales

Tener acceso al mar, resulta ser una variable sumamente relevante al momento de comerciar con otros países. En trabajos como los de Frankel y Rose (2002) y Ghemawat (2004) que estimaron modelos globales, se observa una sensibilidad promedio del 50% para el comercio con países que cuentan con salida al mar. En el caso hondureño, los resultados indican que, el comercio promedio se incrementa en un 151% cuando se trata de socios con acceso al mar, lo que permite concluir que Honduras es muy sensible a negociar con países que cuenten con este recurso, ya que esto le permite una conexión más directa a otros destinos de América del Sur, América del Norte, islas del Caribe, Europa y otros países de la cuenca del Pacífico. No se debe dejar de lado que, dada su escasa conexión por carreteras y la inexistencia de una vía férrea para transportar las mercancías a nivel internacional, el tipo de transporte internacional más utilizado por Honduras es el marítimo, a través de buques mercantes.

Honduras cuenta con cinco puertos marítimos internacionales, pero, la mayor responsabilidad recae sobre el Puerto de San Lorenzo y el Puerto de Cortés. El primero, situado en la zona sur del país, mueve más de 1.05 millones de toneladas de mercancía al año a través del océano pacífico; y el segundo, único en Centroamérica por la profundidad de sus aguas, brinda acceso a embarcaciones de mayor envergadura y, gracias a sus más de 3,800 metros de superficie de atraque, es uno de los puntos

predilectos para los buques que cruzan el canal de Panamá o realizan conexiones desde Nueva York y Miami.

6.2.5. Impacto del idioma en los negocios

Las tendencias inherentes a la globalización sugieren que, para entablar negociaciones comerciales con otros países, es sumamente importante manejar el idioma de la contraparte. Los resultados de Honduras indican que al menos para las importaciones (variable 2), el país es altamente sensible a que sus socios comerciales hablen el mismo idioma (español) para poder hacer negocios. Las estimaciones reflejan que las importaciones de Honduras aumentan en 639% solo si el país con el que se comercia es de habla hispana; mientras que, cuando se trata de las exportaciones, la variable *Idioma Común* no es estadísticamente significativa.

Bolívar, Cruz y Pinto (2015), aseguran que, más allá de tener economías similares o de estar relativamente cerca, el idioma es la variable que mayor influencia genera en los flujos comerciales, a tal grado que, para lograr un aumento de los mismos, es imprescindible adoptar el uso de una lengua franca que permita la comunicación entre países que manejan diferentes idiomas. En respuesta a estas barreras idiomáticas, el inglés se ha posicionado como la lengua común para las negociaciones internacionales; no obstante, según las cifras del Índice *Education First* de nivel de inglés, Honduras tiene un *nivel bajo* de dominio del idioma, y ocupa el puesto 57/100 con 50.53 puntos en el ranking (Education First, 2019). En ese sentido, en la medida en que la población hondureña alcance un mayor dominio del inglés, será posible reducir la evidente dependencia de hacer negocios esencialmente con países de habla hispana.

6.2.6. Importancia de pertenecer a la OMC y relevancia de los Acuerdos Comerciales Regionales

Pertenecer a la OMC únicamente tiene efectos significativos en las exportaciones de Honduras. Según las estimaciones, el comercio se incrementa en un 140% cuando se trata de un país que también es parte de la Organización Mundial del Comercio, cuya principal función es facilitar y regular el intercambio entre sus miembros. Por otra parte, con base en la teoría económica, se esperaba también que los acuerdos de libre comercio (bilateral o multilateral), favorecerían el incremento de los volúmenes comerciales del país. En la mayoría de los trabajos donde se incluyó; junto al idioma común y el acceso al mar, la variable TLC fue de las que más efectos produjeron en el comercio. No obstante, en el caso de Honduras, la existencia de un acuerdo comercial, no fue estadísticamente significativa para ninguno de los modelos. En ese sentido, se podría descartar la posibilidad de que los TLC sean un factor fundamental para el comercio de Honduras con el resto del mundo, aunque, por otro lado, según Yaselga y Aguirre (2018), también podría deberse a que algún acuerdo específico no está funcionando adecuadamente.

Para solucionar este tipo de situaciones, algunos autores recomiendan introducir los tratados comerciales y acuerdos de forma específica para cada bloque comercial. De esta manera buscan explicar la influencia de cada instrumento en el comercio. En ese sentido, para el cálculo de nuevas estimaciones se excluyó la variable dicotómica TLC y

en su lugar se agregaron diez nuevas variables *dummies* que representan los acuerdos preferenciales y tratados comerciales vigentes para Honduras.

Las variables incluidas en las nuevas especificaciones son: 1) el Mercado Común Centroamericano (MCCA), 2) el Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Estados Unidos – República Dominicana (CAFTA-DR), 3) el Acuerdo de Asociación Centroamérica – Unión Europea, 4) el Tratado de Libre Comercio Triángulo del Norte – Colombia, 5) el conjunto de países que, dentro del SGP conceden preferencias específicas a Honduras, 6) el Tratado de Libre Comercio Centroamérica – México, 7) Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Chile, 8) el Tratado de Libre Comercio entre Honduras y la República de China (Taiwán), 9) el Tratado de Libre Comercio Honduras – Perú y 10) el Tratado de Libre Comercio entre Honduras y Canadá.

$$\begin{aligned}
 \ln X_{ijt} = & \beta_0 + \beta_1 \ln Y_{it} + \beta_2 \ln Y_{jt} + \beta_3 \ln Petr_t + \beta_4 \ln (D_{ij}) + & (4) \\
 & \beta_5 \ln (Area_i Area_j)_t + \beta_6 Front_{ij} + \beta_7 Mar_j + \beta_8 Leng_{ij} + \beta_9 Col_{ij} + \\
 & \beta_{10} MCCA_{ij} + \beta_{11} CAFTADR_{ij} + \beta_{12} CAUE_{ij} + \beta_{13} TriCOL_{ij} + \beta_{14} SGP_{ij} + \\
 & \beta_{15} CAMX_{ij} + \beta_{16} CACHile_{ij} + \beta_{17} HNTW_{ij} + \beta_{18} HNPeru_{ij} + \\
 & \beta_{19} HNCanada_{ij} + \beta_{20} OMC_{jt} + \varepsilon_{ijt}
 \end{aligned}$$

Tabla 10.

Modelo gravitacional del comercio internacional de Honduras. Ampliado por acuerdos y TLC (Estimación con método de Errores Estándar Corregidos para Panel, PCSE).

Variables	Exportaciones (R2=0.529)	Importaciones (R2=0.607)	Balanza Comercial (R2=0.543)	Comercio Promedio (R2=0.753)
PIB de Honduras	0.698***	0.446*	0.626***	0.623***
PIB del socio comercial	1.469***	1.338***	0.992***	1.183***
Población	-0.021	0.194	0.344***	0.213**
Precio del Petróleo	0.335**	0.233*	0.248*	0.208**
Distancia física	-2.457***	-1.148***	-1.676***	-1.673***
Extensión territorial	-.4553***	-0.296***	-0.319***	-0.3411***
Frontera Común	-0.153	-0.371	-1.539***	-0.635*
Acceso al mar	0.995**	0.663*	1.013**	0.931***
Idioma común	0.564	1.560***	-0.201	0.436
Misma Colonia / Colonizador	-1.494***	0.112	0.994*	0.195
MCCA	0.598	2.004***	0.667	0.831*
CAFTA – DR	-0.128	0.001	-0.107	-0.027
CA – UE	0.073	-0.020	-0.079	0.067
Triángulo Norte – Colombia	-0.457	0.081	-0.109	-0.051
SGP	0.312	0.104	-0.061	0.084
CA – México	-0.787	-0.379	-0.616*	-0.576*
CA – Chile	0.286	0.665**	1.087***	0.683**
HND – TW	2.186***	1.175*	0.275	1.129*
HND – Perú	-0.183	-0.129	-0.351	-0.226
HND – Canadá	-0.143	-0.417	-0.628	-0.181
OMC	0.860**	0.465	0.471	0.414
Constante	-10.233*	-21.358***	-16.282***	-16.223***

Nota. Fuente: Elaboración propia con base a resultados del software Stata 16.

*valores significativos ($p < .05$); **valores muy significativos ($p < .01$); ***valores altamente significativos ($p < .001$).

En lo que respecta a las exportaciones, el único tratado que mantiene un crecimiento sostenido de los flujos comerciales, es el Tratado de Libre Comercio con Taiwán, cuyo efecto es positivo y altamente significativo; mientras que, para las importaciones, el Mercado Común Centroamericano y el Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Chile resultan ser los más significativos, e incrementan el flujo en 642% y 94%, respectivamente. Por otra parte, los resultados también muestran que acuerdos como el CAFTA-DR, Triángulo Norte – Colombia, Centroamérica – México, Centroamérica –

Chile, Honduras Perú, Honduras – Canadá, influyen negativamente en el comercio promedio, pero con poca o ninguna significancia.

6.3. Ecuación gravitacional de Honduras en la disyuntiva ¿China o Taiwán?

Los intercambios comerciales de Honduras con Taiwán, se mueven alrededor de los USD 180 millones anuales y el comercio con China asciende a los USD 1,500 millones por año. Tradicionalmente, la balanza comercial hondureña con ambos países ha sido negativa o deficitaria; sin embargo, a partir de 2017 la brecha entre Honduras y Taiwán se disminuyó considerablemente, logrando un saldo comercial positivo con la isla en varias ocasiones. En lo que respecta al comercio bilateral con China, las importaciones siguen una tendencia positiva (en promedio 25% anual), mientras que las exportaciones, desde 2012, han ido en descenso hasta cerrar el 2019 con el valor más bajo de los últimos 15 años (USD 9 millones).

Los resultados obtenidos de la ecuación 4, no solo indican que el TLC entre Honduras y Taiwán es uno de los acuerdos más significativos estadísticamente, sino también, que tiene un efecto positivo sobre las importaciones y exportaciones del país. Al introducir los datos de Taiwán en la ecuación 4 y comparar las estimaciones con los valores reales; los montos reales de las importaciones (USD 90.1 millones) y las Exportaciones (USD 92.4 millones), son muy superiores a los valores estimados por la ecuación (12.9 millones para las importaciones y USD 4.43 millones para las exportaciones). Esto último deja en evidencia que Honduras y Taiwán, comercian mucho más de lo que podría esperarse dadas sus características. El mismo procedimiento se repitió con los datos de China en la ecuación 4. En este caso, los resultados indican que Honduras importa de China mucho más de lo que se esperaría dada sus características; pero también revelan que, los montos correspondientes a las exportaciones son por mucho, inferiores al potencial que arrojan las estimaciones. Con base en la literatura empírica que sustenta la efectividad de la ecuación gravitacional, se tiene evidencia de la necesidad de un TLC con China.

Con el propósito de emular los posibles efectos del TLC con un socio comercial diferente, se introdujeron los datos de China en la ecuación, aplicando los coeficientes obtenidos para la variable $HND - TW$ (TLC con Taiwán). Los nuevos resultados indican que, en caso de firmar con China, un convenio bajo las mismas condiciones que se tienen en el TLC con Taiwán; las exportaciones potenciales de Honduras hacia China aumentarían en 790% y las importaciones potenciales desde ese país podrían incrementar en 224%.

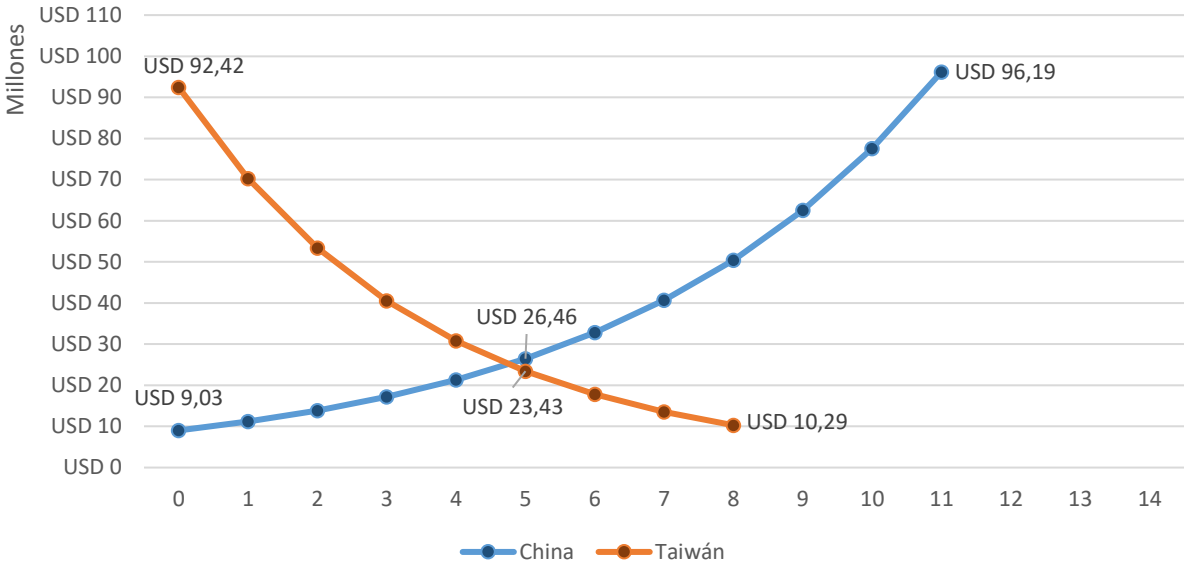
A continuación, se propone una serie de escenarios que podrían ocurrir en caso que Honduras cambie su reconocimiento diplomático internacional, denuncie el TLC con Taiwán y fortalezca sus lazos comerciales con China a través de un nuevo tratado de libre comercio que contemple condiciones muy similares a las contenidas en el instrumento suscrito con Taipéi. En vista que las importaciones con China se encuentran en niveles superiores a los que se esperaría dada sus características, cada escenario es proyectado a evaluar el punto en el que, a nivel de exportaciones, China se convierte en la alternativa comercial más conveniente para Honduras.

Escenario 1. Desde la entrada en vigor del TLC con Taiwán en 2008, las exportaciones de Honduras hacia ese país incrementaron a una tasa promedio anual de 24% y las

importaciones crecieron a una tasa del 9% anual. Según este planteamiento, este escenario contempla la posibilidad de que, al suscribir el nuevo acuerdo con China, el comercio bilateral comience a crecer a las mismas tasas promedio que creció con la isla, mientras que, el comercio con Taiwán se disminuye gradualmente en porcentajes similares. En este caso, las estimaciones del modelo indican que, las exportaciones con Taiwán llegarían a su mínimo luego de 8 años y las exportaciones con China alcanzarían su potencial en 11 años. Bajo este escenario, los envíos hacia China superarían los montos exportados a Taiwán luego de los primeros 5 años, volviendo a China el socio comercial más conveniente para Honduras en ese tiempo.

Gráfico 9.

Estimaciones para escenario 1. Exportaciones de Honduras con China y Taiwán.



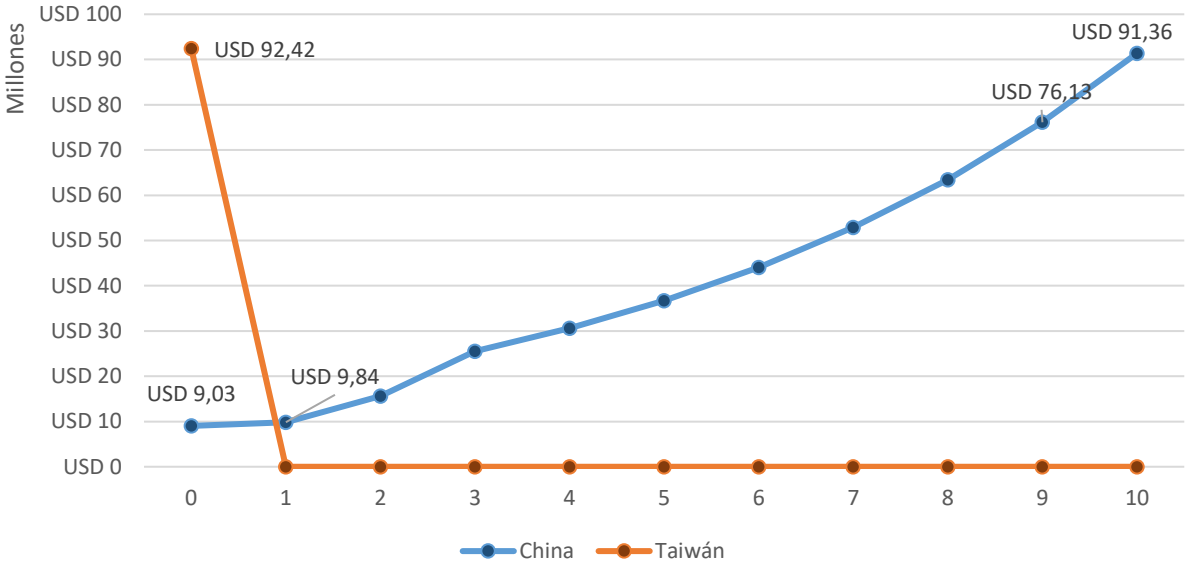
Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial y estimaciones del modelo gravitacional de comercio internacional de Honduras.

Por otra parte, disminuyendo gradualmente y a la misma tasa promedio de la última década, las importaciones desde Taiwán tardarían unos 13 años en caer hasta el monto estimado por el modelo, mientras que las importaciones desde China alcanzarían su máximo luego de 14 años.

Escenario 2. Romper relaciones diplomáticas o ponerle fin a los intercambios comerciales entre dos países, son acciones que los gobiernos pueden ejecutar casi de manera inmediata; sin embargo, cuando se trata de establecer por primera vez lazos político-institucionales o suscribir un tratado de libre comercio, los periodos de tiempo tienden a ser mucho más prolongados. En el determinado caso que Honduras decida cambiar de reconocimiento internacional y denunciar el TLC con Taiwán para firmar un nuevo acuerdo con China, toda relación (política, diplomática y comercial) con Taipéi se puede finalizar de forma inmediata; no obstante, la negociación, firma, ratificación y puesta en marcha del nuevo TLC con China, resulta ser un asunto muy poco trivial, aun dejando por fuera la gestión política y administrativa que conlleva establecer relaciones diplomáticas por primera vez.

Con base en los registros de la Secretaría de Desarrollo Económico, se estima que el tiempo promedio que pasa desde el inicio de las negociaciones hasta la ratificación de un nuevo TLC, para Honduras, es de 3 años. En este escenario, se plantea el cierre inmediato de todo intercambio con Taipéi, y se propone la evolución paulatina de las relaciones comerciales con China, siguiendo las tendencias del TLC con Taiwán. Para las exportaciones, se fija un incremento del 9% durante el primer año (negociación), 59% en el segundo año (firma), 63% para el tercer año (ratificación) y una tasa promedio anual de 20% a partir de la adopción del TLC. En este caso, las estimaciones del modelo indican que, los montos potenciales para las exportaciones con China se alcanzarían en menos de 10 años, pero, este escenario también muestra que, en caso de cortar inmediatamente todo intercambio bilateral con Taiwán, Honduras perdería una importante cuota de comercio (USD 91 millones en exportaciones) que no lograría recuperar con China, sino hasta después de 10 años.

Gráfico 10.
Estimaciones para escenario 2. Exportaciones de Honduras con China y Taiwán.



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial y estimaciones del modelo gravitacional de comercio internacional de Honduras.

Para el caso de las importaciones, la tendencia se fijó en -4% durante el primer año, 20% en el segundo, 38% para el tercer año y una tasa promedio anual de 6% a partir de su adopción. De esta forma, el comercio potencial estimado se alcanzaría en poco más de 15 años con China.

Escenario 3. Finalmente, siguiendo con la propuesta del ejercicio anterior, se presenta un escenario que plantea los porcentajes anuales a los que deberían crecer las exportaciones hacia China y, adicionalmente, propone los niveles a los que deberían disminuirse las exportaciones hacía Taiwán, para evitar la pérdida de una importante cuota de comercio exterior y para posicionar a China como la alternativa comercial más conveniente para Honduras desde el primer año.

En el caso más extremo, si las exportaciones hacia Taiwán disminuyen repentinamente en un 100%, las exportaciones hacia China tendrían que incrementar abruptamente en 1,024% para compensar la cuota de comercio perdido. No obstante, si los montos exportados hacia China incrementan siguiendo las tendencias del TLC con Taiwán (un 9% durante el primer año, 59% en el segundo año, 63% para el tercer año y una tasa promedio anual de 20% a partir de la adopción del TLC) las exportaciones hacia Taiwán, deberán disminuir en 0.9% el primer año, 6.3% el segundo año, 11.5% el tercero y en promedio, 22.5% a partir del cuarto, hasta que China, por si sola, logre cubrir la cuota de comercio total en el año 10.

Tabla 11.

Estimaciones para escenario 3. Tendencia de exportaciones de Honduras con China y Taiwán.

Año	Tasa de crecimiento (%) de exportaciones hacia China	Tasa de decrecimiento (%) de exportaciones hacia Taiwán
0	9%	-0.88%
1	59%	-6.34%
2	63%	-11.49%
3	20%	-6.71%
4	20%	-8.64%
5	20%	-11.35%
6	20%	-15.36%
7	20%	-21.77%
8	20%	-33.40%
9	20%	-60.17%
10	20%	-100.00%

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial y estimaciones del modelo gravitacional de comercio internacional de Honduras.

VII. CONCLUSIONES

La ecuación gravitacional de comercio internacional, estimada en conjunto con las cuatro dimensiones de distancia (cultural, administrativa, geográfica y económica) propuestas por el modelo CAGE de internacionalización, resulta ser un instrumento bastante útil para explicar los factores determinantes de los flujos comerciales entre naciones. La evidencia empírica y las numerosas aplicaciones prácticas del modelo, dan cuenta de su efectividad para estimar el valor potencial de comercio que cada pareja de países puede alcanzar dadas sus características, y también para cuantificar el aprovechamiento que se ha dado a los tratados de libre comercio.

Los resultados obtenidos de determinar la ecuación gravitacional de comercio internacional para Honduras están alineados con la teoría y estructura estándar del modelo originalmente propuesto por Tinbergen (1962), y coinciden con los resultados obtenidos de la aplicación del modelo en estudios similares en otros países como Colombia, Costa Rica y más recientemente Ecuador. Con la estimación del modelo gravitacional para Honduras, se confirma la hipótesis básica del modelo, cuanto mayor es el tamaño económico (PIB) de los países con los que trata Honduras, mayor es el flujo de comercio con ellos (relación directa); y, cuanto mayor es la distancia física que los separa, menor es el intercambio comercial (relación inversa) debido a los mayores costos logísticos y de transporte asociados. La mayor parte de variables incluidas en el caso hondureño poseen alta bondad de ajuste además de los signos esperados en sus diferentes especificaciones.

Entre los principales resultados, resaltan el hecho que, un aumento del 1% en el PIB de los países con los que comercia Honduras, genera un aumento del 1.48% en las importaciones y exportaciones del país; y por cada aumento del 1% en la distancia circular entre Honduras y sus socios comerciales, las exportaciones se reducen en 2.5% y sus importaciones disminuyen en 1.2% aproximadamente. Además, Honduras es menos propenso a comerciar con otros países en la medida en que estos son más grandes, territorialmente hablando; el país es muy sensible a tratar con otras económicas que cuenten con acceso al mar, ya que el comercio promedio se incrementa en un 151% cuando sus socios tienen puertos marítimos. Debido al bajo nivel de dominio del idioma inglés en su población, Honduras tiende, al menos al nivel de importaciones, a negociar mayormente con naciones donde se habla español. Pertenecer a la OMC tiene efectos significativos y positivos en las exportaciones hondureñas, las ventas al exterior se incrementan hasta en 140% cuando se trata con un país que también es parte de la Organización Mundial del Comercio y que está obligado a otorgar el trato de *Nación más favorecida*.

El Tratado General de Integración Económica Centroamericana (MCCA), es el acuerdo que más influyó en las importaciones hondureñas durante el periodo analizado. Las estimaciones del modelo indican que, cuando se trata de socios que forman parte del Mercado Común Centroamericano, los flujos de comercio se incrementan hasta en 642%. El TLC suscrito por Honduras con Taiwán, es el único tratado bilateral que mantiene un efecto positivo y altamente significativo tanto en las importaciones, como en las exportaciones del país. Los resultados de la ecuación gravitacional indican que, desde su entrada en vigor, este instrumento ha influido fuertemente para que Honduras y

Taiwán, realicen intercambios comerciales por montos muy superiores a los que podría esperarse dadas sus características individuales.

Debido al principio de *Una Sola China*, ningún Estado puede mantener de forma simultánea, relaciones oficiales con los gobiernos de Beijing y Taipéi; en ese sentido, todas las naciones del mundo, están obligadas a escoger que administración apoyar, ya que es imposible seguir una política de doble reconocimiento. Honduras es aliado de Taiwán desde 1941, pero en determinado caso que las autoridades del país decidan cambiar el reconocimiento diplomático internacional, denunciar el TLC con Taiwán y fortalecer los lazos comerciales con China a través de un nuevo tratado de libre comercio; es necesario que se cumplan ciertas condiciones muy específicas para que China se posicione como una alternativa más conveniente que Taiwán, en materia de comercio exterior.

Si Honduras corta abruptamente todo intercambio bilateral con Taiwán, el país perdería una importante cuota de comercio (USD 91 millones en exportaciones) que no lograría recuperar con China, sino hasta después de aproximadamente 10 años. En este escenario, las exportaciones de Honduras hacia China tendrían que incrementarse en 1,024%, en menos de un año, para compensar la cuota de comercio perdido. En ese sentido, desde una perspectiva más global, el escenario más conveniente resulta ser aquel en el que, los montos exportados hacia China incrementan paulatinamente, en un 9% durante el primer año, 59% en el segundo, 63% en el tercero y a una tasa promedio anual de 20% a partir del cuarto año, mientras que, las exportaciones hacia Taiwán, disminuyen, también gradualmente, a una tasa del 0.9% durante el primer año, 6.3% en el segundo, 11.5% en el tercero y en promedio, a 22.5% a partir del cuarto año, hasta llegar al punto en el que China, por si sola, logre cubrir la cuota de comercio total y se posiciones de esa manera como la alternativa comercial más conveniente para Honduras en el conflicto de *Una Sola China*.

VIII. RECOMENDACIONES

Honduras es altamente sensible a negociar con países que tienen acceso al mar, según los resultados del modelo gravitacional para el caso hondureño, el comercio promedio incrementa en 151% cuando su contraparte comercial cuenta con litoral y puertos marítimos. Debido a las escasas y deterioradas conexiones terrestres, el transporte internacional más utilizado por el país son los buques mercantes, especialmente los que atracan en el Puerto de Cortés, ubicado en las costas caribeñas. No obstante, para lograr una mejor inserción en el mercado asiático, es necesario mejorar las instalaciones del Puerto de San Lorenzo, principal vía de acceso a la cuenca del pacífico; así como, diseñar políticas económicas que logren incentivar las actividades productivas de la región sur del país, como el cultivo de camarón y la industria azucarera.

De acuerdo con los resultados obtenidos en trabajos como los de Frankel y Rose (2002) y Ghemawat (2004), a nivel internacional existe aproximadamente 42% más comercio entre países que comparten un mismo idioma, sin embargo, para Honduras este valor asciende a 639%, lo que sugiere que el país tiene una barrera idiomática superior al resto del mundo. En ese sentido, desarrollar incentivos para el aprendizaje de idiomas extranjeros se convierte en una necesidad a nivel de políticas públicas. Las autoridades estatales deben identificar los mercados de mayor crecimiento para determinar los idiomas cuyo aprendizaje se debe promover en el país, con el objetivo de acercarlo culturalmente al resto del mundo e impulsar las relaciones comerciales. Cabe destacar que en los mercados más importantes del mundo se domina el idioma inglés y que, para acceder a ellos, se considera fundamental su aprendizaje en las escuelas y sobre todo en la industria.

Según los resultados de las estimaciones, de los 15 acuerdos comerciales vigentes que mantiene Honduras, únicamente dos resultan ser verdaderamente provechosos para el país, el Tratado General de Integración Económica Centroamericana (MCCA) y el Tratado de Libre Comercio con Taiwán. Por tal razón, se requiere la elaboración de una estrategia comercial, de mediano y largo alcance, que se encargue de la revisión, promoción y potenciación de los TLC vigentes para lograr un mejor aprovechamiento de los mismos; y que, a su vez, sienta las bases que acompañen la negociación de futuros acuerdos.

Adicionalmente, es necesario destinar mayor apoyo al sector industrial y agrícola nacional. A partir del acompañamiento durante la cadena productiva y haciendo énfasis en la promoción de estrategias que fomenten a los productores a convertirse en exportadores, se podría fortalecer la oferta de una serie de productos hondureños que tendrían gran potencial en el mercado asiático. Si se compara la oferta exportable de Honduras con la demanda de productos importados por China se obtiene que productos como: banano, café, carne, lácteos, azúcar, mariscos o manufacturas como: partes automotrices, aparatos médicos derivados del caucho y látex entre otros, tendrían buena recepción en el mercado chino.

Finalmente, con base en las proyecciones estimadas por el modelo gravitacional de comercio internacional de Honduras, se recomienda identificar alternativas que, en caso de decidirse por fortalecer lazos comerciales con China, permitan mantener o bien

disminuir paulatinamente los flujos comerciales entre Honduras y Taiwán, en lugar de romper relaciones abruptamente. Algunos países que no tienen relaciones diplomáticas con Taiwán (como Chile) cuentan con una Oficina Económica y Cultural de Taipéi que se encarga de las actividades de índole comercial.

IX. BIBLIOGRAFÍA

- Arellano, M. & Bond, S. (1991). *Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations*. *The Review of Economic Studies*, 58(2), 277-297.
- Ávila, H. (2017). *El modelo de gravedad y los determinantes del comercio entre Colombia y sus principales socios económicos*. *Revista Civilizar de Empresa y Economía*, 7(12), 89-121. Obtenido de <https://doi.org/https://doi.org/10.22518/2462909X.688>
- Baier, S. & Bergstrand, H. (2005). *Do Free Trade Agreements Actually Increase Members 'International Trade?* Federal Reserve of Atlanta. Working paper 2005-3, 2005.
- Bailey, P. (2002). *China en el siglo XX*. Planeta Publishing Corporation, 2002. obtenido de https://books.google.cl/books/about/China_en_el_siglo_XX.html?id=T8JhAAAACAAJ&redir_esc=y
- Bajo, O. (1991). *Teorías del comercio internacional*. Antoni Bosch, editor.
- Banco Central de Honduras, BCH. (2020). *Sistema Integrado de Comercio Exterior, Consulta de Mercancías generales: Balanza Comercial*. Consultado el 12 de mayo de 2020 de <https://see.bch.hn/SICE/ConsultaSACAjustado.aspx>
- Banco Central de Honduras, BCH. (2021a). *Tasa de Política Monetaria*. Consultado el 16 de agosto de 2021 en https://www.bch.hn/tasa_politica_monetaria.php
- Banco Central de Honduras, BCH. (2021b). *Histórico del Índice de Cambio Efectivo Real*. Consultado el 16 de agosto de 2021 en <https://www.bch.hn/estadisticas-y-publicaciones-economicas/tipo-de-cambio-efectivo-real>
- Banco Mundial, BM. (2019). *Entendiendo la pobreza: Comercio*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/topic/trade>
- Banco Mundial, BM. (2020). *Total de Reservas (incluye oro, US\$ a precios actuales)*. Base de datos indicadores de desarrollo mundial. Consultado el 17 de mayo de 2020 de <https://data.worldbank.org/indicator/>
- Banco Mundial, BM. (2021a). *Saldo en la cuenta corriente (% del PIB) - Honduras*. Base de datos indicadores de desarrollo mundial. Consultado el 16 de agosto de 2021 de <https://data.worldbank.org/indicator/>
- Banco Mundial, BM. (2021b). *Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (% del PIB) – Honduras*. Base de datos indicadores de desarrollo mundial. Consultado el 16 de agosto de 2021 de <https://data.worldbank.org/indicator/>

- Banco Mundial, BM. (2021c). *PIB, PPA (\$ a precios internacionales actuales) – China*. Consultado el 16 de agosto de 2021 de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.PP.CD?locations=CN>
- Beck, N. & Katz, J. (1995). *What to do (and not to do) with Time Series Cross-Section Data*. *American Political Science Review*, 89, 634-647.
- Bolívar, L., Cruz, N. & Pinto, A. (2015). *Modelo gravitacional del comercio internacional colombiano, 1991-2012*. *Economía & Región*, Vol. 9, No. 1, (Cartagena, junio 2015), pp. 245-270.
- Bussiere, M., Fidrmuc, J. & Schnatz, B. (2005). Trade Integration of Central and Eastern European Countries: Lessons from a Gravity Model. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/4887807_Trade_Integration_of_Central_and_Eastern_European_Countries_Lessons_from_a_Gravity_Model
- Cafiero, J. (2005). *Modelos gravitacionales para el análisis del comercio exterior*. *Revista del CEI Comercio Exterior e Integración*, 4, 77-89.
- Cárdenas, M. & García, J. (2004). *El modelo gravitacional y el TLC entre Colombia y Estados Unidos*. Fedesarrollo, Working Paper Series, (27). 1-37. Obtenido de: http://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/11445/813/1/WP_2004_No_27.pdf.
- Caro, L., García, N. & Torres, A. (2015). *Modelo gravitacional del comercio internacional colombiano, 1991-2012*. *Economía & Región*, 26.
- Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible, CLACDS. (2014). *Comercio e Inversión entre Centroamérica y China*. Obtenido de <https://docplayer.es/4717502-Comercio-e-inversion-entre-america-central-y-china.html>
- Chávez, J. (2012). *La competitividad de la política comercial en la economía internacional a través del análisis de los componentes principales*. *Investigación y Ciencia*. Issue, 54, pp. 40-48.
- Connelly, M. (2014). *Historia de Taiwán*. El Colegio de México. CDMC, 2014. Obtenido de <https://books.google.cl/books?id=VnO3DQAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Education First. (2019). *Índice EF de nivel de inglés. Una clasificación de 100 países y regiones en función de su nivel de inglés*.
- Ferreira, P. & Trejos, A. (2006), *On the output effects of barriers to trade*, *International Economics Review*. Department of Economics, University of Pennsylvania y Osaka University Institute of Social and Economic Research Association, vol. 47(4).

- Fondo Monetario Internacional, FMI. (2020). *Perspectivas económicas del Mundo (octubre, 2020)*. Consultado el 11 de noviembre de 2020 de <https://www.imf.org/external/datamapper/datasets/WEO>
- Fondo Monetario Internacional, FMI. (2021). *Perspectivas Económicas Regionales: Las Américas (REO) abril 2021*. Consultado el 16 de agosto de 2021 de <https://www.imf.org/es/Publications/REO/WH/Issues/2020/10/13/regional-economic-outlook-western-hemisphere>
- Fontdeglòria, X. (3 de enero de 2019). *Xi Jinping advierte a Taiwán de que no renuncia a la fuerza para lograr la reunificación*. El País. https://elpais.com/internacional/2019/01/02/actualidad/1546416946_403668.html
- Frankel, J. & Rose, A. (2002). *An Estimate of the Effect of Common Currencies on Trade and Income*. Quarterly Journal of Economics, vol. 117, No. 2.
- Fratianni, M. (2007). *The Gravity Equation in International Trade*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/5134258_The_Gravity_Equation_in_International_Trade
- Ghemawat, P. & Mallik, R. (2003). *The Industry-Level Structure of International Trade Networks: A Gravity-based Approach*. Working paper, Harvard Business School. Boston, 2003.
- Ghemawat, P. (2004). *Differences and the CAGE Distance Framework*. Business Systems Research, vol. 6, No. 2. Obtenido de <https://www.ghemawat.com/wordpress/wp-content/uploads/2016/10/DifferencesAndTheCAGEFramework.pdf>
- Gomes, J. & López, M. (2019). *El análisis de las relaciones comerciales de Taiwán con los países del Triángulo Norte de Centroamérica*. Revista Económica y Administrativa vol. 10 N.1, 2019.
- Greenaway, D. & Milner, C. (2002). *Regionalism and Gravity*. Scottish Journal of Political Economy, 49 (5), 574-585.
- International Trade Centre. (2020). *Trade Statistics*. Consultado el 16 de diciembre de 2020. <https://www.intracen.org/itc/market-info-tools/statistics-export-service-country/>
- Joachim, H. (2012). *Freight Forwarder's Intermediary Role in Multimodal Transport Chains: A Social Network Approach*. Viena: Springer Verlag.
- Krugman, P., M. Obstfeld & M. Melitz. (2012). *Economía internacional: teoría y política*. Novena edición. Pearson Educación S.A., Madrid.
- Leiva, R. (2019). *Historia Diplomática de Honduras 1830 – 2017*. Tegucigalpa, Honduras. Fondo Editorial Embajador Óscar Acosta.

- López, D. & Muñoz, F. (2008). *Los modelos de gravedad en América Latina: el caso de Chile y México*. Comercio Exterior, 58 (11), 803-813.
- López, J. (2018). *Comercio internacional*. 2019, de Economipedia Sitio web: <https://economipedia.com/definiciones/comercio-internacional.html>
- Martínez-Zarzoso, I & Nowak-Lehmann, F. (2003). *Augmented Gravity Model: An Empirical Application to Mercosur-European Union Trade Flows*. Obtenida de https://www.researchgate.net/publication/4806847_Augmented_Gravity_Model_An_Empirical_Application_to_Mercosur-European_Union_Trade_Flows
- Mayer, T. & Zignago, S. (2011). Notes on CEPII's distances measures: The GeoDist database. Obtenido de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1994531
- Ministerio de Asuntos Económicos de la República de China (Taiwán), MOEA. (2020). *Buró de Comercio Exterior de Taiwán, Trade Statistics*. Consultado 12 de agosto de 2020 <https://cuswebo.trade.gov.tw/FSCE010F/FSCE010F/>
- Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación de España. (2020a). Política Exterior y Cooperación, *Asia Pacífico*. Obtenido en <http://www.exteriores.gob.es/Portal/gl/PoliticaExteriorCooperacion/AsiaPacifico>
- Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación de España. (2020b). *Ficha país: República Popular (de) China*. Obtenido en http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/CHINA_FICHA%20PAIS.pdf
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España, MINCOTUR. (2018). *Informe económico y comercial de Honduras*. Obtenido de https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/ministerio-externo/america-central-caribe/2018juniohondurasinformeeconomicoycomercialmaec_tcm30-84949.pdf
- Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de China, MOFA. (2019). *2019 – 2020 Esbozo de Taiwán*. MOFA 2019. Obtenido de http://multilingual.mofa.gov.tw/web/web_UTF-8/MOFA/glance2019-2020/Spanish.pdf
- Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de China, MOFA. (2020). *Fact Focus 2020*. Obtenido de https://www.taiwan.gov.tw/content_7.php
- Navarro, J & Zamora, A. (2012). *La competitividad de la política comercial en la economía internacional a través del análisis de componentes principales*. Investigación y Ciencia, Universidad Autónoma de Aguascalientes, México. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=674/67424408006>
- Noticias de Taiwán (Taiwan Today). (26 de junio de 1985). *La Reforma Agraria en Taiwán*. Taiwan Today. Obtenido de <https://noticias.nat.gov.tw/news.php?unit=101,106,115&post=94149>

- Organización de los Estados Americanos, OEA. (2020). *Sistema de Información sobre Comercio Exterior, Información sobre Honduras*. Consultado el 3 de noviembre de 2020 http://www.sice.oas.org/ctyindex/HND/HNDagreements_s.asp
- Organización de las Naciones Unidas, ONU. (1971). *Resolución A/RES/2758 (XXVI). Restitución de los legítimos derechos de la República Popular de China en las Naciones Unidas*. Obtenido de <https://documents-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/332/36/IMG/NR033236.pdf?OpenElement>
- Organización Mundial del Comercio, OMC. (2015). *Declaración Ministerial de Nairobi, WT/MIN(15)/DEC*. Obtenida de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/mc10_s/mindecision_s.htm
- Organización Mundial del Comercio, OMC. (2016). *Examen de las Políticas Comerciales. Informe de la Secretaría: Honduras (WT/TPR/S/336/Rev.1)*. Obtenido de <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/TPR/S336R1.pdf&Open=True>
- Organización Mundial del Comercio, OMC. (2019). *Examen estadístico del comercio mundial 2019*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/wts2020_s/wts2020_s.pdf
- Organización Mundial del Comercio, OMC. (2020a). *Perfiles Arancelarios en el Mundo 2020*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/tariff_profiles20_s.pdf
- Organización Mundial del Comercio, OMC. (2020b). *Perfiles comerciales 2020*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/trade_profiles20_s.htm
- Organización Mundial del Comercio, OMC. (2021a). *World Trade Organization Data, Consulta de Comercio Mundial de Mercancías*. Consultado el 15 de agosto de 2021 de <https://data.wto.org/>
- Organización Mundial del Comercio, OMC. (2021b). *Miembros y Observadores. 2021 de OMC Sitio Web*: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm
- Organización Mundial del Comercio, OMC. (2021c). *Los acuerdos comercial regionales y la OMC. 2021 de OMC Sitio Web*: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/scope_rta_s.htm#:~:text=En%20la%20OMC%20se%20entiende,pertener%20a%20una%20misma%20regi%C3%B3n.&text=En%20la%20base%20de%20datos,regionales%20notificados%20a%20la%20OMC.
- Ortez, F. (2013). *Taiwán o China, un dilema para Honduras. El costo de oportunidad de ser aliado de Taiwán*. Universidad Autónoma de Barcelona.

- Palma, E. (2020). *Honduras y su relación con Taiwán*. Presencia Universitaria. <https://presencia.unah.edu.hn/noticias/honduras-y-su-relacion-comercial-con-taiwan/>
- Rodríguez, A. (3 de octubre 2019). *La rivalidad entre China y Taiwán*. El orden mundial. Obtenido de <https://elordenmundial.com/la-rivalidad-entre-china-y-taiwan/>
- Rodríguez, M. (2013). *¿China o Taiwán?: Las paradojas de Costa Rica y Nicaragua (2006-2008)*. Revista de Ciencia Política, 33(2), 513–532. Obtenido de <https://doi.org/10.4067/S0718-090X2013000200005>
- Rosales, O & Kuwayama, M. (2012). *China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica y comercial estratégica*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/2598>
- Rueda, S. (2015). *La estrategia de política comercial de Taiwán como instrumento de búsqueda de posicionamiento en el sistema internacional*. [Tesis de postgrado]. Universidad de Chile, Instituto de Estudios Internacionales, Santiago, 2015. Obtenida de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/139396/La-estrategia-de-politica-Rueda-Matus-.pdf?sequence=1>
- S&P Global. (2021). *Análisis detallado: Honduras* (26 de mayo de 2021). Obtenida de https://www.cnbs.gob.hn/wp-content/uploads/2021/05/Honduras_FA_0521.pdf
- Sangucho, F. (2010). *Modelo de gravedad para los flujos comerciales en América Latina*. Tesis de maestría. Flacso, Quito.
- Secretaría de Desarrollo Económico de Honduras, SDE. (2020). *Tratados de Libre Comercio Vigentes*. Obtenida de <https://sde.gob.hn/tlc-vigentes/>
- Secretaría de Trabajo y Seguridad Social de Honduras. (2021). *Tabla de salarios mínimos*. Obtenida de <http://www.trabajo.gob.hn/?s=salario>
- Tinbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. The Twentieth Century Fund, Nueva York.
- Trejos, A. (2009). *Instrumentos para la Evaluación del Impacto de Acuerdos Comerciales Internacionales: Aplicaciones para Países Pequeños en América Latina*. Obtenido de <http://books.google.co.ve/books?id=8gYQ9CDHMKsC>
- U.S. Energy Information Administration, EIA. (2020). *Annual Energy Outlook 2020*. Obtenida de <https://www.eia.gov/outlooks/aeo/pdf/02%20AEO2021%20Petroleum.pdf>
- Villanueva, B. & Polanco, L. (2010). *El DR-CAFTA y la Inversión Extranjera Directa en la República Dominicana*. Obtenida de <https://docplayer.es/6744314-El-dr-cafta-y-la-inversion-extranjera-directa-en-la-republica-dominicana.html>

- Witker, A. (2011). *Derecho del Comercio Exterior*. Universidad Nacional Autónoma de México. Asociación de Agentes Aduanales del Aeropuerto de México A.C., 2011. Obtenido de <https://biblio.juridicas.unam.mx/bjv/detalle-libro/2951-derecho-del-comercio-exterior>
- Xirinachs-Salazar, Y. (2017). *Costa Rica a 10 años del CAFTA. Efectos sobre las exportaciones, la inversión extranjera directa y el consumo privado*.
- Yaselga, E. & Aguirre, I. (2018). *Modelo Gravitacional de Comercio Internacional para Ecuador 2007-2017*. Cuestiones Económicas, vol. 28, 133–176. Obtenido de https://www.bce.fin.ec/cuestiones_economicas/images/PDFS/2019/RCE-28-2-Articulo 5.pdf
- Zhao, H. (2013). *Diversificación de Exportaciones Latinoamericanas a China Beneficiará a Ambas Partes*. "Xinhuanet, November 15. Obtenido de https://spanish.xinhuanet.com/chinaiber/2013-11/15/c_132890937.htm.
- Zúñiga, A. (2013). *La internacionalización, un reto para el empresario-pyme*. Cuadernos del Tomás, Nº. 5, 2013, págs. 157-175. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4462474>