



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y
ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS**

**LA ZONA LIBRE DE COMERCIO BELICE-MÉXICO,
DINÁMICA DE INTERCAMBIO COMERCIAL Y
PROPULSIÓN INDUCTIVA DE DIFUSIÓN PARA LA
AFLUENCIA TURÍSTICA EN LA FRONTERA SUR 2010**

TESIS

Para Obtener el Grado de
Licenciado en Sistemas Comerciales

PRESENTA

Fátima Lucero De Santiago García

DIRECTOR DE TESIS

Dr. Francisco J. Güemez Ricalde

Chetumal, Quintana Roo 2010.

UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

Tesis elaborada bajo la supervisión del comité de asesoría y aprobado como requisito parcial, para obtener el grado de:

LICENCIADO EN SISTEMAS COMERCIALES

COMITÉ

DIRECTOR: _____
Dr. Francisco Javier Güemez Ricalde

ASESOR: _____
M.C. José Luis Zapata Sánchez

ASESOR: _____
M.E. Lila Garcia Alvarez

Chetumal, Quintana Roo 2010.

*A Dios por el aliento de vida, la existencia misma
de mi universo y la dirección de
mis actos bajo su manto.*

A mi madre que me ha dado todo y más.

*A mi hermana apoyo incondicional y constante, y
corazón de mi alma.*

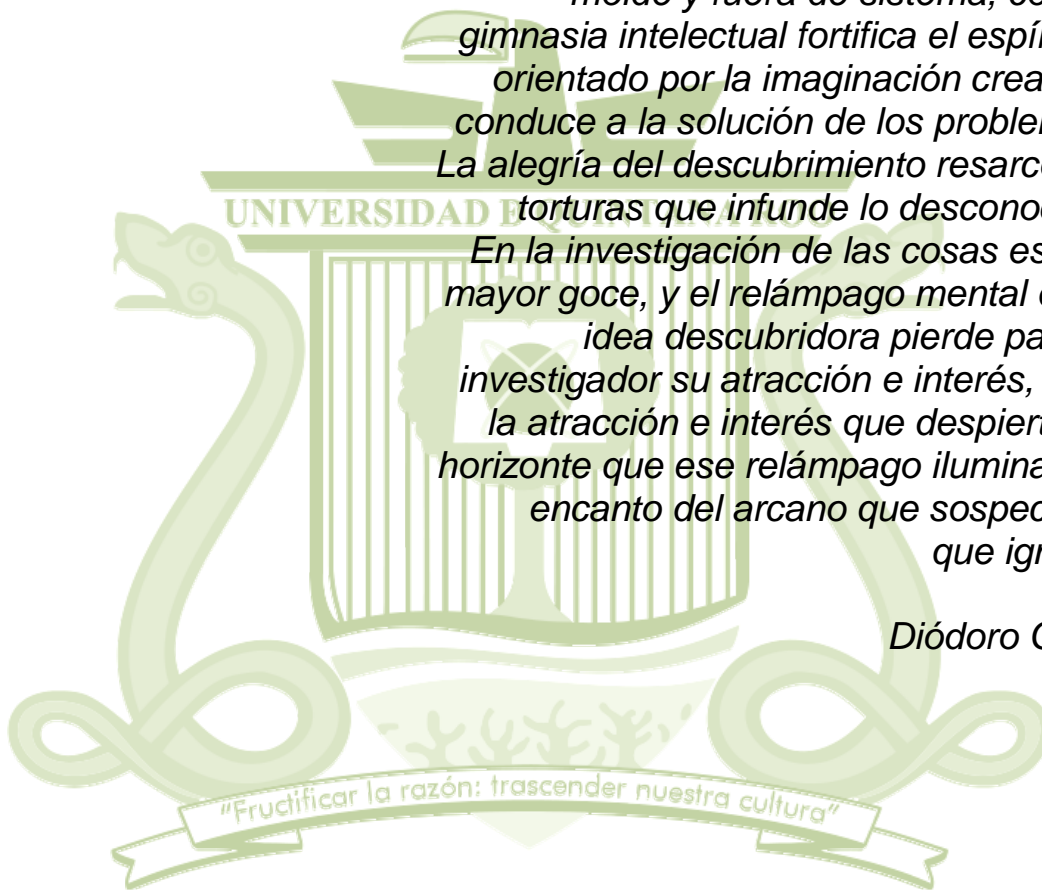
*A mi alma mater la Universidad de Quintana Roo
que me ha dado la oportunidad de aportar
esta investigación a la sociedad.*



El espíritu filosófico, sed insaciable de lo que se ignora es fuego sagrado de investigación que, si es libre de todo molde y fuera de sistema, con su gimnasia intelectual fortifica el espíritu y orientado por la imaginación creadora conduce a la solución de los problemas. La alegría del descubrimiento resarce las torturas que infunde lo desconocido.

En la investigación de las cosas esta el mayor goce, y el relámpago mental de la idea descubridora pierde para el investigador su atracción e interés, ante la atracción e interés que despierta el horizonte que ese relámpago ilumina y el encanto del arcano que sospecha y que ignora.

Diódoro Cobo



ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN	xiv
TEMA	xv
INTRODUCCIÓN	xvi
OBJETIVO GENERAL	xxi
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	xxi
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	xxi
HIPÓTESIS GENERAL O DE PRIMER GRADO	xxiv
HIPÓTESIS PARTICULAR O DE SEGUNDO GRADO	xxiv
PREGUNTAS A RESPONDER	xxiv

UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

CAPÍTULO I

LA ZONA LIBRE DE COMERCIO BELICE-MÉXICO, DINÁMICA DE INTERCAMBIO COMERCIAL

1.1	Iniciativa ,historicidad y contemporaneidad de la Zona Libre	2
-----	--	---

CAPÍTULO II

ESBOZO PANORAMICO DE LA ZONA LIBRE DE COMERCIO BELICE-MEXICO

2.1	Geografía, recursos, gobierno, economía, ventajas e inversión extranjera en Belice	11
2.1.1	Geografía y Recursos	11
2.1.2	Gobierno	12
2.1.3	Economía	13
2.1.4	Ventajas de Inversión	14
	2.1.4.1 Zonas de Procesamiento de Exportaciones convenientemente localizadas	16
2.2	Oportunidades de inversión en Belice	16
2.2.1	Zonas de Procesamiento de exportaciones y Zonas de Libre Comercio	17

2.2.1.1	<i>Zonas de Procesamiento de Exportaciones en Belice</i>	18
2.2.2	Incentivos fiscales y el Sistema Tributario	19
2.3	Regulaciones para el comercio de importaciones y exportaciones con Belice	21
2.3.1	Regulaciones en el Manejo de las Importaciones	21
2.3.1.1	<i>Regulaciones de Aduanas</i>	22
2.3.1.2	Ingresos Temporales	24
2.3.1.3	Zonas de Libre Comercio	24
2.3.1.4	Membrecía en Convenios de Libre Comercio	25
2.3.2	Regulaciones en el Manejo de las Exportaciones	25
2.3.2.1	<i>Método de Pago</i>	26
2.3.2.2	<i>Financiación de las Exportaciones</i>	26
2.3.2.3	<i>Servicios de Inspección y Normas</i>	26
2.3.3	Organizaciones de Promoción del Comercio e Inversiones	27

CAPÍTULO III

EJECUTIVA METODOLÓGICA Y SISTEMÁTICA INVESTIGATIVA

3.2	Naturaleza, objeto, sujeto y medio: factores de Investigación científica de la tesis	31
3.3	Ejecutiva metodológica general	32
3.4	Investigación científica según la Naturaleza: Aplicada	34
3.5	Investigación científica según el Sujeto: Individual	34
3.6	Investigación científica según el Objeto	35
3.6.1	Investigación Exploratoria	35
3.6.2	Investigación descriptiva	36
3.7	Según el medio: de campo	39
3.7.1	Muestra de la población	39

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4. 1	Codificación, tabulación, valoración estadística representación grafica de los resultados básicos	43
4.1.1	Intersección Correlacional por Edad y Género de intervalos muestrales	43
4.1.2	Correlación muestral de intervalos por género y estado civil	44
4.1.3	Correlación muestral de intervalos por estado civil y edad	45
4.1.4	Correlación muestral por Género, Estado Civil, Número de hijos y Familiares a su cargo	47
4.1.5	Correlación muestral por Estado Civil, Número de Integrantes de la Familia e Ingreso Familiar Quincenal	49
4.1.6	Correlación muestral Género, Edad, Estado Civil y Consumo en la Zona Libre	51
4.1.6.1	<i>Terna Correlacional Número de Integrantes de Familia, Ingreso Familiar y Consumo en la Zona Libre</i>	54
4.1.7	Consumo en la Zona Libre	55
4.1.7.1	<i>Correlación Procedencia y Consumo en la Zona Libre.</i>	55
4.1.8	Caracterización por Ocupación	56
4.1.9	Tipificación por procedencia	57
4.1.9.1	<i>Correlación muestral Procedencia e ingreso familiar</i>	58
4.1.9.2	<i>Correlación muestral lugar de Procedencia y estancia en Chetumal</i>	59
4.1.9.3	<i>Procedencia y disponibilidad donde quedarse con familiares y amigos</i>	60
4.1.9.4	<i>Correlación muestral Procedencia y Tiempo de estancia en Chetumal</i>	61
4.1.9.5	<i>Correlación entre Procedencia y preferencia de consumo</i>	62
4.1.10	Frecuencia de las personas que van a la Zona Libre	63
4.1.11	Frecuencias consideradas por los encuestados	64
4.1.12	Interrelación correlacional ocasiones en las que las personas van a la Zona Libre y lugar de procedencia	65

4.1.13	El Grado de Estudios	67
4.1.14	Opinión acerca de la Ventaja Fiscal	67
	<i>4.1.14.1 Intersección correlacional grado de estudios opinión sobre la ventaja fiscal</i>	68
4.1.15	Percepción cambio monetario	69
	<i>4.1.15.1 Intersección Correlacional entre grado de estudios y Percepción cambio monetario</i>	69
4.1.16	Opinión en los Precios de la Zona Libre	70
4.1.17	Nivel de confianza en los productos de la Zona Libre	71
4.1.18	Opinión sobre el comportamiento de competencia en la Zona Libre	72
4.1.19	Grado de Satisfacción de compra	73
4.1.20	Destinos Turísticos	74
4.1.21	Alcance turístico e interrelación correlacional del Alcance turístico y Procedencia	76
4.1.22	Bienes susceptibles de consumo en Chetumal	79
4.1.23	Servicios susceptibles de consumo en Chetumal	82
4.1.24	Comparativa de Ciudades en Quintana Roo por su posicionamiento en materia de accesibilidad económica	85
4.1.25	Percepción comparativa en materia de seguridad de ciudades en Quintana Roo	86
4.1.26	Visitantes dispuestos a hospedarse en Chetumal	87
4.1.27	Percepción comparativa de precios Chetumal vs. Lugar de procedencia de los visitantes	88

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1.	Conclusiones	91
5.1.1	Una afluencia turística de alta conductibilidad	91
5.1.2	El cambio monetario dólar americano-peso mexicano	92
5.1.3	La demanda de visitantes de la zona libre un análisis de la investigación	93
5.1.4	Describir una panorámica general de la CFZ	96
5.2	Recomendaciones	97

ANEXOS	99
Instrumento de medición	99
Acervo Fotográfico	100
GLOSARIO DE TÉRMINOS	101
BIBLIOGRAFÍA	106
Referencia de artículo de revista	106
Referencia de libros	106
Referencia de artículo de periódico en línea	106
Referencia de un artículo de revista en línea	110
Referencia de páginas en el world wide web	110



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla M1	Técnica del dado	33
Tabla M2	Aplicaciones de la Naturaleza Investigada	34
Tabla M3	Nación y Región	37
Tabla M4	Variables de la Investigación	37
Tabla M5	Formula estadística para determinación de muestra en poblaciones infinitas	40
Tabla M6	Tipificación por Edad	41
Tabla M7	Tipificación por Género	41
Tabla R1	Edad vs. Genero	44
Tabla R2	Estado Civil vs. Genero	44
Tabla R3	Féminas, Edad vs. Estado civil	45
Tabla R4	Hombres, Estado civil vs. Edad	46
Tabla R5	Mujeres, Estado civil vs. Familiares a su cargo	47
Tabla R6	Hombres, Estado civil vs. Familiares a su cargo	48
Tabla R7	Casados, Integrantes por familia vs. Ingreso familiar quincenal	49
Tabla R8	Solteros, Integrantes por familia vs. Ingreso familiar quincenal	50
Tabla R9	Integrantes de la familia vs. Ingreso familiar quincenal vs. Gasto medio en la Zona Libre	54
Tabla R10	Procedencia vs. Consumo en la Zona Libre	55
Tabla R11	Procedencia dentro del municipio de OPB	57
Tabla R12	Procedencia vs. Ingreso familiar	58
Tabla R13	Procedencia y Estancia en Chetumal	59
Tabla R14	Procedencia vs. Lugar en Chetumal para pasar la noche	60
Tabla R15	Procedencia vs. Estancia en Chetumal	61
Tabla R16	Procedencia y Preferencia de consumo	62
Tabla R17	Periodo de visita en la Zona Libre	63

Tabla R18	Frecuencias de visita a la Zona Libre consideradas por los encuestados	64
Tabla R19	Procedencia vs. Ocasiones que han visitado la Zona Libre	66
Tabla R20	Grado de estudios vs. Opinión acerca de la ventaja fiscal	68
Tabla R21	Grado de estudios vs. Percepción cambio	69
Tabla R22	Opinión respecto a los precios de la Zona Libre	70
Tabla R23	Nivel de confianza	71
Tabla R24	Competencia entre establecimientos de la Zona Libre	72
Tabla R25	Satisfacción de compra	73
Tabla R26	Conocimiento de destinos turísticos de la Frontera Sur	74
Tabla R27	Destinos conocidos vs. procedencia	75
Tabla R28	Alcance turístico vs. Procedencia	76
Tabla R29	Alcance turístico, Procedencia vs. ingreso	77
Tabla R30	Bienes para consumo en Chetumal	79
Tabla R31	Bienes para consumo vs. Procedencia	80
Tabla R32	Bienes para consumo vs. Estado civil	81
Tabla R33	Servicios que consumiría vs. Procedencia	83
Tabla R34	Servicios que consumiría vs. Estado civil	84
Tabla R35	Posicionamiento de percepciones comparativas de ciudades Quintanarroenses por accesibilidad económica	85
Tabla R36	Posicionamiento por Seguridad	86
Tabla R37	Hospedaje en Chetumal	87
Tabla R38	Comparación de accesibilidad económica entre lugar de procedencia y Chetumal	88

ÍNDICE DE FIGURAS

Gráfica M1	Tipificación por Edad	41
Gráfica M2	Tipificación por Género	41
Gráfica R1	Edad vs. Genero	43
Gráfica R2	Genero vs. Estado civil	44
Gráfica R3	Féminas Edad vs. Estado civil	45
Gráfica R4	Hombres Estado civil vs. Edad	46
Gráfica R5	Mujeres Estado civil vs. Familiares a su cargo	47
GráficaR6	Hombres Estado civil vs. Familiares a su cargo	48
Gráfica R7	Casados, Integrantes por familia vs. ingreso familiar quincenal	49
GráficaR8	Solteros, Integrantes por familia vs. Ingreso familiar quincenal	50
GráficaR9	Dispersión de Edad vs. Consumo en la Zona Libre por Genero	51
Gráfica R10	Dispersión de Mujeres vs. Estado Civil vs. Edad vs. Consumo en la Zona	52
Gráfica R11	Hombres vs. Estado Civil vs. Edad vs. Consumo en la Zona	53
Gráfica R12	Integrantes de la familia vs. Ingreso familiar quincenal vs. Consumo en la Zona Libre	54
Gráfica R13	Consumo en la Zona Libre	55
Gráfica R14	Ordenamiento de personas por Ocupación	56
Gráfica R15	Personas por procedencia	57
Gráfica R16	Procedencia vs. ingreso familiar	58
Gráfica R17	Procedencia y Estancia en Chetumal	59
Gráfica R18	Procedencia y lugar en Chetumal para pasar la noche	60
Gráfica R19	Procedencia vs. Estancia en Chetumal	61
Gráfica R20	Preferencia de consumo	62
Gráfica R21	Procedencia y preferencia de consumo	62
Gráfica R22	Periodo de visita en la Zona Libre	63

Gráfica R23	Frecuencias de visita a la Zona Libre consideradas por los encuestados	64
Gráfica R24	Ocasiones que han visitado la Zona Libre	65
Gráfica R25	Procedencia vs. ocasiones que han visitado la Zona Libre	65
Gráfica R 26	Grado de estudios	67
Gráfica R27	Opinión acerca de la ventaja fiscal	67
Gráfica R28	Grado de estudios y opinión acerca de la ventaja fiscal	68
Gráfica R29	Percepción cambio monetario	69
Gráfica R30	Grado de estudios vs. Percepción cambio monetario	69
Gráfica R31	Opinión respecto a los Precios de la Zona Libre	70
Gráfica R32	Nivel de confianza en productos	71
Gráfica R33	Competencia entre establecimientos	72
Gráfica R34	Satisfacción de Compra	73
Gráfica R35	Destinos Turísticos de la Frontera Sur vs. procedencia	74
Gráfica R36	Alcance turístico	76
Gráfica R37	Alcance turístico vs. Procedencia	76
Gráfica R38	Con Alcance turístico procedencia vs. ingreso	77
Gráfica R39	Bienes para consumo en Chetumal	79
Gráfica R40	Bienes para consumo vs. procedencia	80
Gráfica R41	Bienes para consumo vs. estado civil	81
Gráfica R42	Servicios Disponibles en Chetumal	82
Gráfica R43	Servicios Disponibles en Chetumal vs. Estado Civil	84
Gráfica R44	Accesibilidad Económica	85
Gráfica R45	Posicionamiento por Seguridad	86
Gráfica R46	Visitantes dispuestos a hospedarse en Chetumal	87
Gráfica R47	Comparativa de precios Chetumal vs. lugar de procedencia de los visitantes	88
Gráfica R48	Comparación de accesibilidad económica Procedencia vs. Chetumal	89

RESUMEN

El Decreto de la Zona de Libre Comercio (Comerce Free Zone) de 1995 instauró una zona libre de comercio, un panorama dirigido al intercambio comercial externo y la inversión esencialmente de países vecinos. El Acta de la Zona Libre de Comercio regula el establecimiento y operación de CFZs dentro de Belice siendo hoy por hoy, de lo más avanzado y moderno en materia de leyes que gobiernan este tipo de zonas alrededor del planeta.

Una de las particularidades del Decreto de CFZ es la instauración de un organismo autónomo conocido como la Autoridad de Administración de la Zona de Libre Comercio (CFZMA), con una completa autoridad supervisora de las CFZs en el país, la cual permite a los empresarios conformidades y oportunidades de inversión y mercadeo libres de impuesto. Las firmas de negocios, generalmente estimuladas bajo el esquema de las CFZ, incluyen oficinas comerciales, bodegas, manufactura, servicios de seguros y servicios de finanzas.

La Zona Libre de Comercio México-Belice se encuentra geográficamente situada en la frontera sur de México, cruzando el Puente Internacional del Río Hondo, al Este con la Laguna Cuatro Millas y al Sureste con el territorio beliceño; colindante a la ciudad capital del estado de Quintana Roo, la cual actualmente representa un nicho emergente de la mayor afluencia de consumo; puesto que es de libre acceso y que los visitantes provenientes de Chetumal no requieren pasaporte o identificación para internarse a la zona libre.



**La Zona Libre de Comercio Belice–México, Dinámica de Intercambio
Comercial y Propulsión Inductiva de Difusión para la Afluencia Turística en
la Frontera Sur 2010**

INTRODUCCIÓN

Puerta de acceso de Centroamérica a México, capital del estado de Quintana Roo, y cuna del mestizaje, Chetumal sosegada y alejada de la vorágine de la metrópoli, el impacto turístico intensivo y todo cuanto esto conlleva. Es punto central para explorar e imprimirse de un conjunto bastante plural de sitios que nos otorga multiplicidad de saberes sociales, culturales, históricos y hasta demográficos a través de experiencias recreativas en zonas arqueológicas, pintorescas comunidades y atractivos naturales desde la biósfera selvática hasta especies exóticas nativas propias del Caribe o en peligro de extinción. También esta zona posee gran sustentabilidad histórica y cultural donde tuvieron lugar acontecimientos de gran importancia desde el inicio de la conquista española hasta la disolución definitiva del imperio maya. Dado lo cual podemos considerar a Chetumal una ciudad sencilla y espontánea; llena de particularidades que la enmarcan como un destino fértil, bastante positivo e idóneo para su promoción turística.

Aprovechar la afluencia indirecta de turismo que fomenta la Zona Libre de Comercio Belice-México con su dinámica de intercambio comercial; es una propositiva bastante conveniente, una estrategia promocional simultánea y bilateral, es proyectar e impulsar a Chetumal como un destino óptimo para turismo a través del posicionamiento que ostenta la zona libre en visitantes y consumidores.

Procedencias nacionales como internacionales significan una afluencia turística potencial el Estado de Campeche, Mérida capital de Yucatán, Tabasco y demás estados de la república. Existen vuelos directos a Chetumal desde el Distrito Federal, Cancún, Cozumel y Mérida; y conexiones vía terrestre a Belice City y Flores (Tikal), en Guatemala; Incluso pequeñas masas provenientes de destinos turísticos de Quintana Roo ampliamente conocidos por el turismo de talla

internacional, como Cancún, Playa de Carmen, Cozumel y Tulum visitan y frecuentan la ciudad de Chetumal.

El Impacto en las economías de Belice y la ciudad capital del estado de Quintana Roo a través de la Zona Libre de Comercio de Corozal es un tema de polémica constante multifactorial y sobretodo análogo. Por ello el presente proyecto investigativo ***“La zona Libre de Comercio Belice–México, Dinámica de intercambio comercial y propulsión inductiva de difusión para la Afluencia Turística de la Frontera Sur 2010”*** trata una problemática fuerte y vanguardista inmersa en la sinergia entre ambos países rozando ligeramente en la codependencia la cual se introduce en el contexto actual en la Frontera Sur.

Comercio y relaciones internacionales. Ambas economías han resultado con un impacto positivo, consiguientemente esta colisión ha respondido impulsando una mayor visión de competencia. La sinergia del disponer de una ventaja competitiva paralela para ambas naciones significa: incorporar una fuerte fusión de métodos y directrices hacia un comercio exterior de vanguardia, moldear el protagonismo de las convencionales ventas al consumidor de la CFZ, y tomar nuevos mercados con los recursos de empresas beliceñas y mexicanas hacia mercados intermediarios y globales haciendo una mixtura de pequeña y gran escala e incluir la Frontera Sur y la Zona Libre de Comercio Belice–México, para proyectar un punto de atracción múltiple y generar un revelador polo de atracción de significativos beneficios a la economía beliceña e incluso a la chetumaleña, a la actividad terciaria comercio y turismo respectivamente.

A la fecha invariablemente han fomentado una fluida y constante comunicación creando conexiones estratégicas bilaterales. El Sindicato Único de Choferes de Automóviles de Alquiler, SUCHAA, llegó a un acuerdo para que los taxis puedan ingresar a la Zona Libre. Respecto a la seguridad de personas y bienes, las autoridades mexicanas; el cuerpo de bomberos de Chetumal y la Policía de Quintana Roo han apoyado, a la policía y los bomberos de Corozal. Por lo que es

posible observar la expresión del trabajo conjunto de ambas partes, las cuales están dispuestas a congregar esfuerzos propios para grandes beneficios.

En el marco local-nacional la oferta en servicios y productos de Chetumal posee características muy particulares, el paralelismo del sector comercial y burocrático, desde que nació nuestra clase política estatal en los 70s, por ello las ventajas y debilidades que tienen como empresarios se las llevan al servicio público y las aplican igual; en Chetumal la masa crítica de empresarios es pequeña y no se ha movido mucho, si se afecta al grupo se afecta a un porcentaje significativo de la actividad comercial.

Las condiciones en el ámbito internacional y nacional se prestan a una actividad comercial más dinámica y emprendedora económicamente entre el comercio en la zona sur del Estado y la Zona Libre de Belice, adyacente mas no dependiente ésta es una propuesta en que la presente investigación ha enfocado su interés y atención. La postura de intereses de la apropiación multifactorial de variables y expectativas sobre el comercio, la actual situación de las nuevas inversiones en Chetumal y una toma de posición en la polémica respecto al desarrollo; mostrarán que el comercio de la Frontera Sur es capaz de traducirse en protagonismo y equilibrios que todo sector debería buscar para estructurarse en las condiciones de oportunidad en estos tiempos.

Macro y microeconómica correlacional. Al deliberar en relación al impacto regional y fronterizo de la Zona Libre, el referente principal son los beneficios fiscales a través de los impuestos trazados a grosso modo en el 1.5% en mercancía en general, 6% en licores y cigarros, y el 10% en combustible; los cuales recepciona Belice. Así mismo ha resultado un importante generador de vacantes laborales y por tanto se manifiesta proporcionalmente como un amplificador en el incremento del índice de calidad de vida del capital humano empleado y la inyección de divisas por dólares americanos; provenientes de cuotas anuales, percepciones de servicio de limpieza, y servicio de inspección de la aduana de Belice y la Zona Libre heterogéneamente; las compañías y las cuantiosas cuotas

de entrada recaudan, los ingresos que amortizan los gastos articulares y administrativos de la CFZ a través de lo cual es posible vislumbrar la sostenibilidad potencial de la misma. A pesar del desconocimiento porcentual conexo de la CFZ en el PIB de la economía beliceña por la falta de transparencia, y el hermetismo ostentado en el acceso a la información de las autoridades administrativas sobre el número de empresas, empleados, volumen de exportaciones, importaciones y ventas existentes; los altos ingresos y desarrollo económico que concentra el gobierno por concepto de este motor económico son una conjetura indiscutiblemente axiomática en la rúbrica del sector comercial.

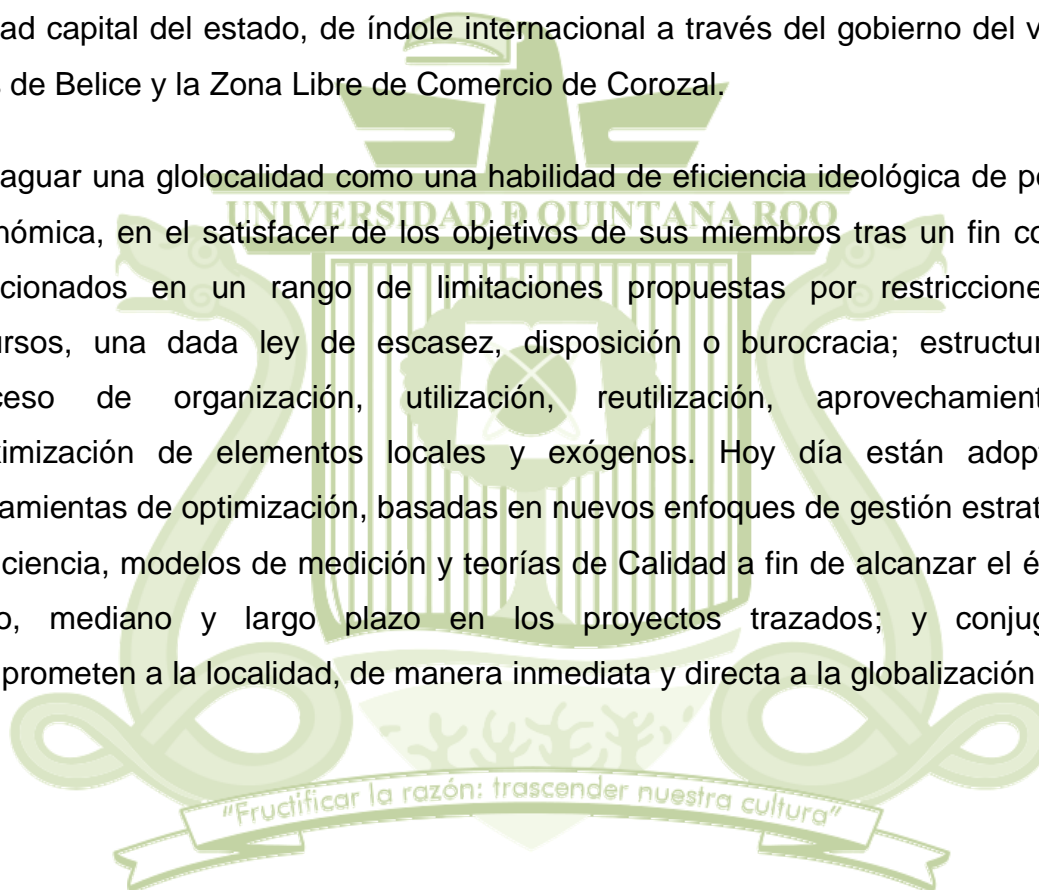
Infraestructura e impacto. El Sur de Quintana Roo progresa sobre cobertura amplia de desarrollo económico y uniforme; de manera distinta a la economía de Belice con menor homogeneidad, a pesar de poseer una oferta de inversión con variables económicas, cómodas, accesibles, prerrogativas fiscales y siendo una nación con dimensiones a menor escala; de igual manera a partir de 1996 la comunidad de Santa Elena en el ejido de Subteniente López ha mostrado los cambios en infraestructura urbana, aparición de comercios, estacionamientos públicos en lotes baldíos y hoteles; un proyecto hacia la generación de empleos para los mexicanos a través de la concesión del transporte interno y servicios de carga de equipaje, a los habitantes de la localidad. Sin embargo un importante sector de la economía de Quintana Roo ubica a Chetumal como una ciudad que dependen de las formas de articulación económica de la CFZ, los habitantes y micro empresarios chetumaleños y de otras partes del país consumen exorbitantes cantidades de productos de la Zona Libre y simultáneamente nos torna intermediarios importadores de productos a México, por todo el país. El exceso de importaciones es un fenómeno perjudicial generador de relativos ingresos sin embargo el costo de oportunidad que es a gran escala, sesga la inyección de divisas y erosiona la economía propia; por ello las Zonas de Libre comercio se dedican a la reexportación y exportación.

En el 2003 Chetumal comenzó una conciencia enfática por el ámbito infraestructural y la edificación de estadios de sustentabilidad económica y

turística. Las plazas comerciales dieron una nueva imagen a Chetumal, empujando y reorientando inmensurables inversiones públicas que modificó la imagen de la ciudad siendo también un índice de progreso local.

Política económica. La propuesta de integrar y estructurar una política glocal responde un marco transnacional, comercial, competitivo y capitalista; satisfactorio y paralelo, inmerso en el ambiente económico en el cual entra la jurisdicción de carácter nacional a través el estado de Quintana Roo, la Frontera Sur, y Chetumal ciudad capital del estado, de índole internacional a través del gobierno del vecino país de Belice y la Zona Libre de Comercio de Corozal.

El fraguar una glocalidad como una habilidad de eficiencia ideológica de política económica, en el satisfacer de los objetivos de sus miembros tras un fin común; posicionados en un rango de limitaciones propuestas por restricciones de recursos, una dada ley de escasez, disposición o burocracia; estructura un proceso de organización, utilización, reutilización, aprovechamiento y maximización de elementos locales y exógenos. Hoy día están adoptando herramientas de optimización, basadas en nuevos enfoques de gestión estratégica y eficiencia, modelos de medición y teorías de Calidad a fin de alcanzar el éxito a corto, mediano y largo plazo en los proyectos trazados; y conjugados comprometen a la localidad, de manera inmediata y directa a la globalización



OBJETIVO GENERAL

Analizar la demanda de visitantes de la Zona Libre como flujo de turismo potencial en la frontera México con Belice.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir una panorámica general de la CFZ.
- Evaluar una muestra y determinar respecto ello rasgos representativos y determinantes en la afluencia de visitantes en la Zona Libre-
- Identificar y analizar incidencias en la difusión de elementos de la interface de la CFZ y la Frontera Sur en la proyección turística

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El objetivo del CFZ era el competir en escalas cuantitativas de la rúbrica de importaciones y de reexportaciones con dos puntos principales: la zona franca International de Miami y la zona franca de Colon en Panamá. El comercio al por menor estaba considerado como actividad complementaria tomada del modelo chileno, puesto que la actividad principal en las zonas francas en el mundo es movimiento de grandes volúmenes de importaciones y reexportaciones; el cual era importante, pero no al grado de convertirse en la actividad principal y llegar a crear problemas tales como la cantidad de bienes adquiridos e importados al país limitada por el valor monetario bajo la licencia, para las regiones fronterizas internacionales, según la Ley de Aduanas de México.

El CFZ es un ente complejo que ha afectado la estructura de la importación de Belice puesto que la importación al CFZ está en segundo lugar en importancia solamente después de equipo de maquinaria y de transporte. Esto deduce las ventas importantes que deben ser vitales en la custodia del empleo y de la actividad económica. Sin embargo, no se sabe cuánto de estas importaciones al CFZ van nuevamente dentro del territorio de Belice y cuánto a México. Estos fragmentos de información son significativos para medir el impacto verdadero del CFZ en la región fronteriza.

El CFZ ha generado el empleo muy necesario para los habitantes de distritos del Norte de Belice. El empleo directo ha estado como encargados de la tienda, asistentes, y empleados del casino. El empleo indirecto ocurre en compañías que acarrear, mecánicos, tiendas al por menor, agencias del alquiler de coches, corredores de seguro, vendedores de las industrias del material de construcción. La gente trabaja como contratistas, aprendices, electricistas, fontaneros, ingenieros, arquitectos, contables y propietarios, entre otros

En 2000, había un total de 1,709 empleados directos en el CFZ donde 307 eran foráneos de personal sobre todo administrativo y técnico. Como se declaró anteriormente, estudios detallados necesitan ser conducidos para analizar el impacto en el empleo directo e indirecto, sus efectos sobre el crecimiento y el desarrollo de la región fronteriza, el crecimiento de los negocios de CFZ, su competitividad y su anticipado.

Algunas demandas del punto bajo que pagaban trabajos y de la explotación de trabajo han sido hechas por los empleados de CFZ. Estas alegaciones fueron hechas públicas en algunas de las estaciones de radio nacional. Algunos sostendrían que un trabajo gravemente pagado es mejor que ninguno, pero hay leyes y regulaciones en Belice y en el CFZ, aunque este último no proporcione la duración del trabajo por nivel del día y de salario. La renta mejorada es evidente en Corozal puesto que las nuevas tiendas y hoteles son flourishing (el prosperar).

Hay cierto grado de mejora en las rentas demostradas por la actividad económica; sin embargo, hay todavía muy necesario recuperar la actividad económica de los años 70.

El distrito de Corozal es parte de un territorio más amplio; por lo tanto, su actuación económica es en gran parte dependiente en las políticas económicas y los programas nacionales. Como hemos visto, Corozal ha ido de una economía boyante cuando resonaba la cultivación de la caña de azúcar, a un estado de la depresión debido a la pérdida de trabajos como resultado del encierro de la fábrica del azúcar. Hay una recuperación leve, básicamente debido a la operación del CFZ.

El CFZ no es una solución viable de desarrollo económico, la dependencia, un factor activo y predominantemente, es peligrosa para las economías tanto la mexicana como la beliceña. El empleo y las rentas crecientes son necesarios, pero la delicada situación de las actividades en el CFZ se exagera debido a su localización de la frontera. Algunas de las debilidades principales presentes son visión a corto plazo del presente y que el gobierno se involucra mucho en ella, la falta de infraestructura, servicio de sanitarios y agua potable, aunque se asegura que estos problemas serán resueltos a corto y mediano plazo, y la dependencia de la aduana y migración mexicanas, que no se dependa totalmente del mercado mexicano.

Hay, sin embargo, otras actividades que necesitan traer la diversificación a la economía; productos de la agricultura con los mercados viables, la papaya está en la manera; turismo, que necesita la atención apropiada, reenfocar al CFZ de competir en volumen y valor con las zonas francas principales del hemisferio, y las políticas adecuadas del gobierno. La pobreza se ha convertido en un discusión diaria entre las víctimas y los responsables políticos.

HIPÓTESIS GENERAL O DE PRIMER GRADO

La Zona Libre de Comercio Belice –México deriva una afluencia turística de alta conductibilidad hacia Chetumal dada su absorción de derrame económico, visitantes y consumidores como polo de atracción.

HIPÓTESIS PARTICULAR O DE SEGUNDO GRADO

El cambio monetario peso mexicano- dólar americano pondera la percepción de una alza de precios para los consumidores de la zona libre de comercio Belice –

México

PREGUNTAS A RESPONDER

"Fructificar la razón: trascender nuestra cultura"

- ¿El cambio monetario es un factor importante en el consumo para la atracción del CFZ?
- La Zona de Libre de Comercio Belice –México ¿Es un punto frágil para la demanda turística que registra la zona Sur de Quintana Roo?



CAPÍTULO I

LA ZONA LIBRE DE COMERCIO BELICE-MÉXICO, DINÁMICA DE INTERCAMBIO COMERCIAL.

1.1 Iniciativa, historicidad y contemporaneidad de la Zona Libre

La propuesta del proyecto de la Zona Franca de Comercio en Corozal (CFZ) emprendió, como una iniciativa privada de agudo interés por el desarrollo de la región Norte de Belice, dicho proyecto fue examinado en carácter conjunto por el Caucus Norte y la “Community Business of Corozal” una vez plasmada y escrita, los partidarios del CFZ consumaron la promoción a nivel nacional para conseguir la aprobación del gabinete.

El Decreto Comercial No. 27 de la zona franca fue aprobado en junio de 1994 y publicado en la gaceta el 11 de febrero de 1995 donde la instauración y operación de zonas francas comerciales dentro de Belice era notificada. El decreto implantó una Zona Libre de Comercio con un panorama dirigido al intercambio comercial externo y la inversión esencialmente de países vecinos. El acta de La Zona Libre de Comercio regula el establecimiento y operación de CFZs dentro de Belice siendo hoy por hoy, de lo más avanzado y moderno en materia de leyes que gobiernan este tipo de zonas alrededor del planeta. La visión de una nueva situación económica de Corozal sería la verdadera materia de inversión.

La instauración de un organismo autónomo con una autoridad supervisora integra las CFZs en el país acreditado como la Autoridad de Administración de la Zona de Libre Comercio (CFZMA) es una de las particulares del Decreto de CFZ, comenzó a funcionar en junio de 1995 la CFZ con el establecimiento de la oficina del CFZMA en la frontera de Santa Elena la cual permite a los empresarios conformidades y oportunidades de inversión y mercadeo, libres de impuesto

libremente del régimen nacional de las aduanas. Las firmas de negocios, generalmente estimuladas bajo el esquema de las CFZ, incluyen oficinas comerciales, bodegas, manufactura, servicios de seguros y servicios de finanzas. Otras particularidades en el decreto, es un área geofísica que figura dentro del territorio de Belice señalada como zona franca comercial.

Geográficamente situada en la Frontera Sur con México, la Zona libre de Comercio Belice-México se instituyó, franqueando el Puente Internacional del Rio Hondo, al este con la Laguna Cuatro Millas, al sureste con el territorio de Belice y próxima a la ciudad capital quintanarroense, quien al presente representa un nicho emergente de la mayor afluencia de consumo; puesto que los visitantes provenientes de Chetumal gozan de libre acceso no requiriendo pasaporte o identificarse para internarse a la zona libre. Esta localización estratégica constituye una prerrogativa interesante y competitiva valuada por servicios indirectos compañías de transporte urbano, agencias de turismo, servicios financieros costa afuera intermediarios y consumidores en general.

La firma de la zona de libre comercio norteamericana, le proporcionó una prerrogativa más, donde el objetivo era que la CFZ figurara, como adición del territorio del NAFTA, y expansor del mercado asiático y europeo. Las mercancías previstas eran automóviles, productos químicos, equipo eléctrico y electrónico, hierro y acero, materias textiles y cuero, aceite, verduras frescas, computadoras, piezas de maquinaria, vidrio, ganado, frutas frescas, cobre, aplicaciones fotográficas, productos de la minería, madera, camarón, café, productos petroquímicos, alimentos conservados y otros productos.

A pesar de operar en un área de inversión ya establecida, poseedoras de características individuales e independientes ambas, solidificadas en su posicionamiento en el mercado del comercio exterior, y dirigidas a mercados propios; las Zonas Francas de Colón, Panamá y Miami, Florida significaron una aportación valiosa, pues siendo patrones análogos y conexos su análisis

trascendió en el diseño estructural operacional y transaccional de la CFZ de Belice-México.

La CFZ Belice –México comenzó con “Negocios Enlaces” basados en compañías beliceñas e incursiono en ciertos nuevos arribos, donde pocos negocios mexicanos tomaron el desafío. Meses posteriores, la promoción de asociados afiliados de negocios de pequeña escala, fueron dirigidas a Belice, México y E.E.U.U. y nuevas inversiones comenzaron a fluir para Belice y México. El ferviente propósito era el instaurar una dinámica comercial del sector privado con legislaciones internacionalmente competitivas como destino de inversión en Belice. Su primordial rendimiento sería los servicios administrativos ofrecidos a los negocios. El paquete completo para la formación de la compañía, incluyendo como opcional la adquisición de la tierra, era de US \$12,500, entre otros costos.

Las mercancías ya eran importadas al CFZ a finales de 1995; en las que también se abarcaban alimentos y cereales. En este período México atravesaba indiscutiblemente por una reestructuración económica a partir de su ingreso al GATT/WTO, el acuerdo del NAFTA eliminaba sus ventajas de tarifa, y el privilegio de territorio de zona franca desaparecía. No obstante la CFZ ofreció una alternativa de inversión al negociante mexicano para continuar en la actividad que sabían bien; activando grandes expectativas y una alta participación como negocios abiertos.

En enero de 1996, expertos de la Zona Franca de Chile visitaron la CFZ de Belice para dar sus recomendaciones concernientes; efectuándose una reunión con autoridades gubernamentales, y dirigentes de negocios de Belice y Chetumal, los especialistas enfatizaron, a la política económica de gobierno como la prioridad en materia de alternativas de desarrollo, hasta que se consolidara (Ken, 1996). Para diciembre de este mismo año, el proyecto de la CFZ conquistó una posición en la aceptación de la comunidad empresarial de México y de Belice; como resultado los mercados habían respondido prósperamente y los negocios habían logrado grandes ventas. Entonces, la entrada de negocios al CFZ se multiplicaba, cada

vez más y en el 2000 había un total de 372 compañías registradas, de las cuales 215 eran activos. La manufactura, consulta, importación y exportación, constituyeron actividades económicas al por mayor y la venta al por menor, alquileres de espacios comerciales, gasolineras, restaurantes, energía eléctrica y construcción.

En 2000 la distribución de combustible a los clientes mexicanos era una pieza cardinal de la actividad comercial. Los principales negocios vendían licores, los perfumes, alimento, los artículos de regalo y del hogar, electrónica y aplicaciones, calzado, ropa, bebida, las ayudas de la salud y de la belleza, neumáticos, habanos y cigarrillos. También industrias ligeras tales como la fabricación de los discos compactos y ópticos, CD-ROM, botellas plásticas; escobas, etc. estaban operando.

La administración mexicana de la aduana en Subteniente López constato bajo sus funciones un aumento del 30% en el tránsito vehicular mexicano del 2000 durante los primeros seis meses cotejados al mismo periodo del año anterior cual registro aproximadamente un millón de vehículos. Este incremento representó 642,096 automóviles, adicionales incluyendo alguno de distintos estados del Sureste mexicano, de Veracruz y Tabasco.

En 2000 los precios reducidos para la gasolina y las mercancías mantuvieron la afición de los consumidores mexicanos siendo importados un total de 14,743,175 galones de gasolina, y distribuidos a cinco gasolineras con un valor de BZ \$44,084,893.62 siendo este alrededor del 28% del volumen total de comercio de la CFZ. Toda esta actividad significó un aumento en las importaciones registradas en la CFZ Belice-México.

En Julio del 2001 la ANTAD (Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicios y Departamentales de la República Mexicana) en conjunto con SEDE (Secretaría de Desarrollo Económico del Estado de Quintana Roo) realizo un estudio comparativo sobre la competitividad del comercio en la zona fronteriza de México y Belice.

El 2002 se colocó la cantidad más grande de importaciones este fue un buen año para el CFZ. Los años siguientes muestran una reducción de importaciones. Las importaciones al CFZ aumentaron a partir la 2000 a 2002 y decrecieron levemente en el 2003, y más en el 2004.

Según el Banco Central de Belice la CFZ Belice–México demostró una importante reducción de importaciones totales en el 2004. Las “importaciones gruesas (FOB) contrataron por BZ \$83.2 millón, con la declinación respectiva de BZ \$58.7 millón y de BZ \$24.5 millón para las mercancías importadas en el territorio aduanero y la CFZ”; parte de la declinación podría ser efecto de la apertura de plaza las Américas Chetumal y una tienda departamental, estos apoderaron una significativa porción del mercado de la CFZ, puesto que partir de su fecha de apertura al presente, se han revelado reducidas ventas a pesar de los casinos y un club nocturno recientemente inaugurado, el medio de negocios de la ex colonia británica ostenta una afectación. Las reexportaciones disminuyeron un 10.7% a BZ \$232.4 millones, reflejando las reducciones en ventas del CFZ y el territorio aduanero de 7.6% y 42.6% respectivamente. Las ventas fronterizas en el CFZ bajaron apretadas por las regulaciones de aduanas en la frontera norte, existe un fomento y los precios de combustible seguía siendo, en la ciudad fronteriza mexicana de Chetumal, más bajos que en el CFZ (Banco Central de Belice, 2004). En 2006, los inversionistas de la zona libre importaron mercancías por US\$ 25.5 millones, principalmente de Panamá, Estados Unidos, Hong Kong, China y Curazao.

Las inversiones más destacadas de la zona libre para el 2008 fueron la restitución de plaza SP2000 y su travesía de comercios, puesto que registraron pérdidas de infraestructura y mercancías por incendio de más de \$ 50 millones ese mismo año y la apertura del casino más lujoso de la zona libre un complejo comercial y de entretenimiento, Casino Hotel Las Vegas. Las estimaciones de visitantes señalaron 1500 vehículos diarios en fin de semana, y 200 mil visitantes en el periodo decembrino del 2008

Hoy al 2009, la ponderación de la CFZMA (Commerce Free Zone Management Agency) por la imperativa del posicionamiento de sus productos, servicios e instalaciones de los negocios, en un estándar de alta calidad y competitividad, redundan en el escrutinio y control minucioso de mercancías. Las críticas sobre la falta de calidad en los productos ofertados en la Zona Libre, pertenecen al pasado.

La Zona libre se ha expandido con una vertiginosa popularidad y crecimiento por lo que le corresponde respaldar y defender su actual prestigio internacional dado lo cual, desde que consta a Florencio Marín el estar a cargo de la CFZ, se ha exigido a los inversionistas excelencia en artículos de oferta al consumidor y precios sugerentes al mercado potencial. En este mismo sentido, el empresario Parra Jiménez añade "Al ir a China uno decide la calidad y de ella depende el precio." Las mercancías ya no sólo son provenientes de China, también de Singapur, Taiwán, e India, país donde se adquieren productos de compañías como Reebok, Tommy Hilfiger y Nike; en el rubro del vestido, la mercancía más demandada, los productos son procedentes de Estados Unidos; el licor generalmente proviene de Inglaterra y amplias líneas de perfumería, son importadas de Francia y Estados Unidos.

Actualmente es plataforma comercial, de incontables mercancías que ingresan por la frontera de Quintana Roo y América Central, procedentes de Colón, Panamá puerto donde la mayoría de los comerciantes compran y de un perímetro comercial abierto del 400% ó 500% mayor que Belice; Los Ángeles, Estados Unidos; Curazao y China son los otros de los puertos principales

La oferta de productos en la CFZ bombardea el mercado internacional comprendiendo todo lo imaginable, su pluralidad y divergencia plasmada hasta en los volúmenes de compra del consumidor, al mayoreo el cual es bastante personalizado o al menudeo preferido por consumidores finales de bienes; se hace presente en negocios de manufactura, exportación, importación, distribución de combustible, casinos, venta de zapatos, licores y cigarros; desde guayaberas estilo yucateco, ropa, hasta artículos navideños, y juguetes de personajes de Walt

Disney. Operando 300 firmas comerciales, contenidas en ellas cuatro gasolineras de la Shell, Esso y Texaco se asevera que el 35% de las empresas existentes son pertenecientes a mexicanos. Parecida a las Naciones Unidas la CFZ trabaja bajo una sinergia comercial de capitales nacionalidades y culturas; inversionistas empresarios y trabajadores; libaneses, hindúes, beliceños, y a últimas fechas el proliferado el arribo de los chinos. En este género la CFZ maniobra en una rotación ambiental de transacciones laborales comerciales y ostentando 1500 plazas laborales existentes en oferta de empleo, aproximadamente el 3% de ellas es representado por la gente de otros países quienes son propietarios y empleados de confianza en puestos gerenciales y superiores; El 97% restante son ocupadas por beliceños siendo generalmente almacenistas y empleados de mostrador, de los cuales 250 son empleados indirectos, vendedores seguros o trabajan en restaurantes.

Del 2000 al 2009 la CFZ ha alcanzado un promedio de US \$180 millones anuales en importaciones sin embargo, aunque los empresarios están obligados a revelar sus ventas brutas se desconoce los volúmenes de ventas puesto que no están obligados a declarar sus utilidades según Julio Tzul, Subdirector General de la Zona Libre y autoridades de las Zona Libre.

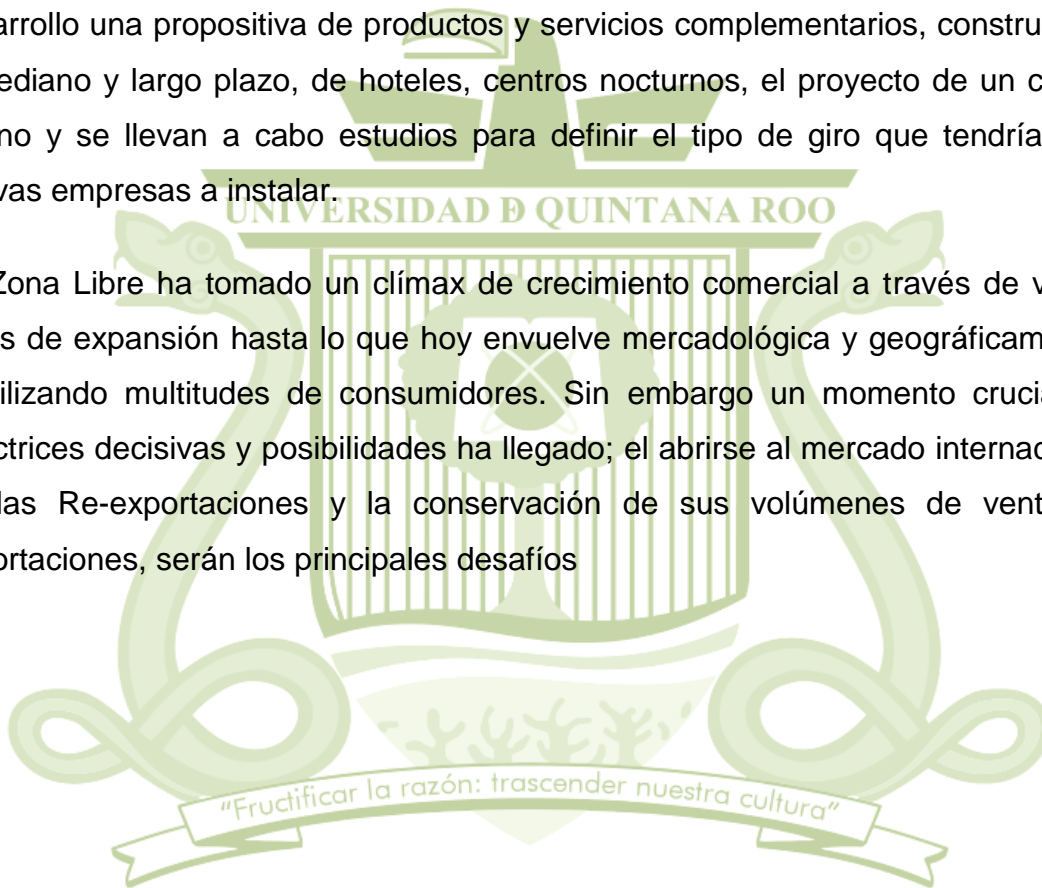
Dado que la frontera con México, marca una de las fortalezas de la Zona Libre, con el cual se ha cooperado a través del tiempo en ámbitos comerciales, migratorios, de inversión, y aduaneros lo cual es un óptimo recurso a explotar y aprovechar. Se pretende proyectar una campaña de promoción en la que se potencie el contacto con México y el Tratado de Libre Comercio, el dispositivo comercial más grande del mundo.

Dentro de la planificación, a mediano y largo plazo para la promulgación de un nuevo despliegue en la diversificación de actividades reto primordial para el enfoque abierto de la CFZ a otros países; a principios del 2009, se extendió una campaña para exhortar a un grupo de inversionistas chinos en el financiamiento para la manufactura de marcas reconocidas a nivel internacional. Puesto que el

mercado mexicano, representa a la alza el 95 % del comercio actual, se considera la llegada de industrias, que permitan reducir el tiempo de entrega de las mercancías, instalación de industrias manufactureras, construcción de infraestructura de hospedaje y entre otros servicios, se prevé la apertura de una pequeña fábrica de ensamblaje dirigida a la exportación bajo una directriz sólida y visionaria

Para otorgar un valor agregado a la CFZ, frontal a lo usualmente ofertado, se desarrollo una propositiva de productos y servicios complementarios, construcción a mediano y largo plazo, de hoteles, centros nocturnos, el proyecto de un cuarto casino y se llevan a cabo estudios para definir el tipo de giro que tendrían las nuevas empresas a instalar.

La Zona Libre ha tomado un clímax de crecimiento comercial a través de varias fases de expansión hasta lo que hoy envuelve mercadológica y geográficamente, movilizandoo multitudes de consumidores. Sin embargo un momento crucial de directrices decisivas y posibilidades ha llegado; el abrirse al mercado internacional de las Re-exportaciones y la conservación de sus volúmenes de ventas e importaciones, serán los principales desafíos



The logo of the Universidad de Quintana Roo is a large, light green watermark in the background. It features a central shield with a lyre, flanked by two snakes. Above the shield is a toucan bird. A banner at the bottom contains the motto "Fructificar la razón: trascender nuestra cultura".

CAPÍTULO II
ESBOZO PANORAMICO DE LA ZONA LIBRE DE COMERCIO
BELICE-MEXICO

**2.1 Geografía, recursos, gobierno, economía,
ventajas e inversión extranjera en Belice**

2.2 Oportunidades de inversión en Belice

**2.3 Regulaciones para el comercio de importaciones
y exportaciones con Belice**

CAPITULO II

ESBOZO PANORAMICO DE LA ZONA LIBRE DE COMERCIO BELICE-MEXICO

2.1 Geografía, recursos, gobierno, economía, ventajas e inversión extranjera en Belice

Situado en la punta noreste de Centro América colindante al Norte y Noroeste con México, al Este con el Mar Caribe, al Sur y Oeste con Guatemala; y habiente de un área total de 8,867 millas cuadradas, previamente colonia británica e independiente desde 1981, Belice es un país anglófono híbrido, pacífico, y democrático, el cual posee más de 174 millas de litoral en el Caribe.

Igualmente poseedor de una sociedad pluriétnica y multicultural, compuesta por una mixtura de Mestizos en un 49%, Criollos 25%, Mayas 11%, Garífunas 6%, 3% de Indígenas del Este, y 6% de otros (Asiáticos, Blancos y otros) Belice destaca su multiculturalidad lingüística pues pesar de su tradicional anglofonía, también se habla el criollo, español y otros dialectos. Hoy, considerado una intersección comercial entre el Caribe y Latinoamérica brinda al mercado de inversión extranjera como Estados Unidos, el Reino Unido, y Canadá, un contexto comercial familiar y competitivo, e igualmente sistemas políticos, económicos, legales y educativos basados en modelos británicos familiares

2.1.1 Geografía y Recursos

Las primordiales rubricas sectoriales de Belice son tres subsecciones geográficas, la Zona Costera, las Tierras Bajas del Norte consistente en un 50% en tierras bajas, y las Tierras Bajas del Sur donde en la mitad imperan las Montañas Mayas, cadenas montañosas que se elevan a una altura máxima de 1.120 m (3,675 pies), sobre el Pico Victoria. El litoral del Caribe ofrece la segunda barrera arrecifal del

planeta, y numerosos cayos sin explotar. El Río Hondo, cubre gran parte de la frontera con México; el Río Sarstún, el cual forma la frontera suroeste con Guatemala y el Río Belice, representan la hidrografía beliceña. El clima es subtropical, con brisas marítimas moderadas a lo largo de la costa y la temperatura anual promedio es de 26° C. La precipitación anual total incrementa de Norte a Sur, y promedia cerca de 1,800 mm (71 pulgadas). De mayo a febrero Belice experimenta una época húmeda-lluviosa, y de marzo a abril una época seca, cerca del 59% del área terrestre está cubierta por bosques. Al Norte pueden encontrarse árboles caducifolios y al Sur predominan árboles tropicales de madera dura. Las principales especies incluyen la comercialmente importante caoba, el cedro y el palisandro, así como el pino, el roble, y las palmas. A lo largo de la costa puede encontrarse vegetación pantanosa de manglares. La vida silvestre incluye el jaguar, el venado, el tapir, y numerosas especies de aves y reptiles.

2.1.2 Gobierno

Siendo una nación demócrata parlamentaria, bajo el modelo administrativo de Westminster, y miembro de la Mancomunidad Británica, Belice tiene como Jefe de Estado a la Reina Isabel II, representada en el país por el Gobernador General. El principal cuerpo ejecutivo de gobierno es el Consejo de Ministros, encabezado por el Primer Ministro. El gabinete se compone por los ministros, miembros del partido político que posee la mayoría de los puestos en el parlamento y en su mayoría ocupan un lugar en la Asamblea Nacional. La Asamblea General se conforma por una Casa de Representantes y un Senado. Los 29 miembros de la Casa son elegidos por voto popular para un mandato máximo de 5 años. Los partidos políticos principales son el Partido Unido del Pueblo (People's United Party o PUP), y el Partido Democrático Unido (United Democratic Party o UDP). El Senado consta de 12 miembros, los cuales son nominados como sigue: El Gobernador General nombra a seis, siguiendo las recomendaciones del Primer Ministro, tres siguiendo las recomendaciones del líder de la oposición, y los otros tres siguiendo la recomendación del Consejo de la Iglesia de Belice y la Asociación de Iglesias Evangélicas, la Cámara de Comercio e Industria de Belice,

la Oficina Comercial de Belice, el Congreso Nacional de Sindicatos Laborales, y el Comité de Directores de la Sociedad Civil. El Senado está encabezado por un presidente, quien es un miembro sin derecho a voto, nombrado por el partido de gobierno.

Tradicionalmente, Belice ha tenido un profundo interés en el ambiente y en el desarrollo sostenible, pero la falta de recursos del gobierno limita estos objetivos. En otras áreas, el gobierno trabaja para disminuir la tasa de criminalidad. Aún persiste una disputa territorial con Guatemala, la que se ha sostenido durante muchos años. Sin embargo, la cooperación entre ambos países se ha incrementado durante los últimos años, lo cual ha cubierto una serie de intereses comunes, incluyendo el comercio y el ambiente. Belice ha tendido un puente al participar activamente con las naciones del Caribe de CARICOM, y también ha tomado la iniciativa de colaborar más cercanamente con sus vecinos centroamericanos como miembro del Sistema de Integración de Centro América.

Los miembros del poder judicial independiente son nombrados al puesto. El sistema judicial está integrado por magistrados locales, la Corte Suprema, y la Corte de Apelaciones. Bajo circunstancias especiales, algunos casos son apelados ante el Concejo Monárquico en Londres. En el año 2001, Belice reunió a la mayoría de miembros de CARICOM con el propósito de establecer, en un futuro cercano, una "Corte Caribeña de Justicia". El país se encuentra dividido en seis distritos: Corozal, Orange Walk, Belice, Cayo, Stann Creek y Toledo.

2.1.3 Economía

La moneda oficial de Belice es el Dólar Beliceño, el cual es equivalente a dos dólares beliceños por un Dólar Americano. La mayoría de establecimientos comerciales aceptan dólares americanos.

La agricultura en el cultivo del banano, cítricos, y papaya, la manufactura de pequeños bienes y del azúcar; y el turismo son las principales fuentes de generación de divisas. La industria de servicios incluye primariamente el turismo y los servicios de administración pública. La exportación de bienes y servicios de Belice representa aproximadamente el 57.6% del PIB. Los productos principales de exportación son camarones, el azúcar, productos cítricos, banano, y manufacturados. Tradicionalmente, la economía ha estado basada en la agricultura; sin embargo, durante los últimos 5 años ha habido un incremento en la actividad económica, principalmente en los sectores de turismo y finanzas. Los mayores incentivos son las Zonas de Procesamiento de Exportaciones (EPZ), la Zona de Libre Comercio (CFZ), Incentivos arancelarios, Compañías de Negocios Internacionales (IBC), Tasas de Interés Activa (14.5%) o Pasiva (4.5%) y Tasa de Inflación (2.3%). El turismo, el procesamiento agrícola, los muebles y los productos manufacturados en madera, los servicios financieros internacionales, el procesamiento de datos, el transporte y la construcción son considerados los generadores de ingresos de Belice. Los principales socios comerciales de Belice son los Estados Unidos, la Unión Europea, Comunidad del Caribe (CARICOM), México, Centro América y Asia.

2.1.4 Ventajas de Inversión

Las ventajas importantes que tiene Belice como destino para atraer inversiones, y como productor para el mercado de exportaciones, incluyen una porción de tierra relativamente grande en relación a su población, lo cual significa que la tierra está generalmente disponible para la producción. La proximidad a los principales mercados de Norte América, significa que los inversionistas y las exportaciones tienen una travesía relativamente corta. Belice es adyacente a los relativamente grandes mercados centroamericanos y a tratados de comercio bilaterales con los países vecinos. Miembro de CARICOM, lo cual significa que ciertos productos pueden ingresar al mercado de CARICOM sin impuestos u otras restricciones. Miembro de la región África, Caribe y Pacífico-ACP/EU (SIC), lo que significa que ciertas exportaciones a la Unión Europea reciben tratamiento preferencial, tales

como estar libres de impuestos y tener acceso libre de cuota. De habla inglesa/española, consideración vital debido a que está en medio de un hemisferio con cientos de millones de personas que hablan tanto inglés como español. La habilidad para comunicarse en ambos idiomas es un ingrediente valioso para el comercio. Un gobierno estable, lo cual minimiza los riesgos en el país para los inversionistas. Existe libertad para que los inversionistas repatríen su capital (ganancias, dividendos, etc.), sujeta a la disponibilidad de moneda extranjera; en otras palabras, no existen restricciones debido a controles de cambio. Abundante en recursos agrícolas, incluyendo una tierra productiva de alta calidad, y una variedad de productos de demanda global, tales como cítricos, caña de azúcar, arroz, banano y otros productos. Abundante en recursos marítimos, tales como langosta, camarón, caracol marino, y otros productos de pesca de mar profundo. Dos puertos de carga de aguas profundas en la ciudad de Belice y Big Creek (en el Distrito de Stann Creek), el cual se encuentra cercano al Canal de Panamá y provee una entrada natural de agua profunda. A todo lo largo del puerto de Big Creek existe un espacio de tierra adecuado para el desarrollo. Un desarrollo social relativamente seguro, y una rica mezcla étnica (armoniosa). Excelentes oportunidades turísticas, las cuales incluyen la más grande barrera de arrecife en el hemisferio, y numerosos cayos de arenas blancas y aguas inmaculadas, sitios de cultura maya, y bosques tropicales. Belice posee un Decreto de Incentivos Fiscales, que incluye días libres de impuestos, exenciones arancelarias, requisitos de calificación, requisitos de solicitud, etc. Estos incentivos fiscales constituyen una ventaja para los inversionistas, debido a que las exenciones arancelarias y de impuestos pueden proveer una gran ventaja de costos relativa al mercado doméstico del inversionista o a otros destinos competitivos. Además, los requisitos de calificación y de solicitud son claramente establecidos para que los inversionistas potenciales tengan una buena idea de lo que tendrán que enfrentar antes de invertir en Belice.

2.1.4.1 Zonas de Procesamiento de Exportaciones convenientemente localizadas

Mientras extiende su desarrollo, Belice instituye más industrias y compañías en las Zonas Libres de Comercio y en las Zonas de Procesamiento de Exportaciones del país, para maximizar el aprovechamiento de la ventaja comercial que ofrece. Su accesibilidad al mercado de Norteamérica por la vía terrestre y aérea a través del Aeropuerto Internacional Philip Goldson un favorable ambiente de negocios, con pocas restricciones regulatorias y mínima burocracia y sus nexos con el comercio internacional, comunicaciones, y con otras conveniencias y servicios, son a bajo costo. Belice proporciona los tres elementos principales que buscan los inversionistas internacionales los cuales representan prerrogativas de inversión tales como: estabilidad mediante tradición democrática bien establecida, judicatura independiente; tasa de cambio fija durante 25 años. Incentivos y concesiones fiscales flexibles, Zonas Libres de Comercio, Zonas de Procesamiento de Exportaciones, repatriación de ganancias y dividendos los cuales representan rentabilidad. Clima Subtropical, selvas tropicales vírgenes, playas immaculadas y una espectacular barrera de arrecife, gente amigable. Además, Belice se encuentra estratégicamente localizado junto a México y Centro América, cerca de los Estados Unidos y las Islas del Caribe, rico en recursos naturales, con una economía estable y favorable, mano de obra bilingüe, e infraestructura establecida.

2.2 Oportunidades de inversión en Belice

El gobierno ofrece varios incentivos, atractivos hasta para el inversionista más cauteloso. Belice apoya el 100% de la propiedad extranjera, tanto de tierra como de activos de las compañías. Asimismo, estimula las sociedades con entidades locales. La legislación está bien establecida, proporcionando incentivos para la industria del retiro. Incentivos y concesiones fiscales flexibles son otorgadas a algunas compañías que operan en la Zona de Libre Comercio y/o la Zona de

Procesamiento de Exportaciones. Belice apoya una vibrante y creciente industria internacional de servicios financieros.

2.2.1 Zonas de Procesamiento de exportaciones y Zonas de Libre Comercio

El Decreto de la Zona de Libre Comercio de 1994 se estableció para la atracción de inversión extranjera e impulsar rubricas económicas mediante actividades como manufactura, procesamiento, empaque, bodegaje y distribución de productos y servicios. En una CFZ se ofertan bodegas de mercancías para mayoristas o ventas al detalle, a diplomáticos de otros países, a barcos que atracan en cualquier puerto beliceño, para exportaciones directas ya sea por mar, tierra, o para poder ingresar al territorio aduanero nacional.

La esfera inversionistas posee cuantiosos beneficios exenciones arancelarias disponibles sobre mercancías, artículos u otros bienes que ingresen a una CFZ con propósitos comerciales; combustibles y bienes, incluyendo materiales de construcción, mobiliario, equipo, suministros y partes requeridas para el debido funcionamiento de los negocios de la CFZ. Asimismo, están exentos del impuesto sobre la renta, impuesto sobre el capital, impuesto sobre ganancias, o cualquier otro impuesto corporativo nuevo recaudado por el gobierno de Belice, durante los primeros diez años de operación. También proporciona una exención de impuestos durante los primeros 25 años de operación, sobre los dividendos pagados por un negocio de la CFZ. Las importaciones y exportaciones de un negocio de la CFZ no requieren de una licencia de importación o exportación.

En la Zona de Libre Comercio no hay restricciones sobre la venta de divisas o las transferencias de moneda extranjera. Además, no hay cargos gubernamentales ni impuestos sobre el uso de moneda extranjera. Se permite a los negocios en la CFZ abrir una cuenta en cualquier moneda, en un banco comercial registrado, El impuesto sobre la renta sobre el ingreso bruto de cada sociedad y negocio de la CFZ será recaudado después de los primeros diez años de operación. Los negocios de una CFZ que incurran en pérdida neta después del período de gracia

de diez años, pueden deducir dicha pérdida de las ganancias obtenidas durante los tres años siguientes a dicho período de gracia.

Puede calificar como inversionista en la CFZ cualquier grupo público o privado, o conjunto de grupos, puede establecer negocios de bodegaje y menudeo en la propiedad que le pertenezca o alquile dentro de una CFZ, asumiendo que tiene la aprobación asegurada del Jefe Oficial Ejecutivo (CEO) de la Agencia Administrativa de la Zona de Libre Comercio (CFZMA).

2.2.1.1 Zonas de Procesamiento de Exportaciones en Belice

El Programa de la Zona de Procesamiento de Exportaciones (FPZ) pretende atraer la inversión tanto local como extranjera, para fomentar la producción para exportaciones con un enfoque en los bienes manufacturados y los productos agrícolas no-tradicionales.

Beneficios de las EPZs en Belice: ofrecen paquetes completos de incentivos, tales como la Zona de Libre Comercio, para atraer inversionistas sensibles al ambiente comercial; proporcionan exenciones arancelarias sobre las importaciones y exportaciones; los inversionistas de las EPZs están exentos del impuesto sobre ganancias de capital, impuesto sobre la propiedad y la tierra, impuestos indirectos, impuestos sobre ventas y consumo, impuestos sobre facturación comercial, impuestos sobre moneda extranjera, e impuestos sobre transferencias. Puede negociarse un período de gracia de 20 años, con opción a extensión y a deducir las pérdidas de las ganancias después del período de gracia. Los inversionistas están totalmente exentos a pagar impuestos sobre dividendos. No se imponen penas en caso de que el inversionista decida abrir cuentas bancarias en moneda extranjera en Belice y/o el extranjero. Se les da la oportunidad de vender, alquilar o transferir artículos, bienes y servicios dentro de una EPZ; esto facilita la inspección de Aduanas en la Zona por conveniencia. Las EPZs proporcionan permisos de trabajo sin costo a todo el personal profesional y técnico. A los inversionistas se les otorgan exenciones al Decreto de Control de Suministros y sus regulaciones. No hay restricciones a las importaciones de materia prima ni

requerimiento de licencias de importación o exportación. No se requiere de licencias comerciales para que el inversionista pueda operar en la EPZ. Puede aplicar en este cualquier grupo privado o público, o conjunto de grupos, puede establecer un negocio en una EPZ, en su propiedad o en propiedad alquilada dentro de la Zona, asumiendo que ha solicitado y obtenido un Certificado de Cumplimiento por parte del Comité de la Zona de Procesamiento de Exportaciones (EPZC).

Un Certificado de Cumplimiento de la EPZC y sus formularios de solicitud pueden obtenerse en el Servicio de Desarrollo de Comercio y la Inversión de Belice (BELTRAIDE) el cual se remite completo al Ministerio de Inversión y Desarrollo, y adjunto a este un proyecto con Plan físico básico, mostrando el diseño general, cronograma de construcción propuesto, un estimado de costos de capital, organigrama del personal y la administración, proyecciones financieras a 5 años, proporcionar copias del Memorando y Acta Constitutiva, así como Certificado de la incorporación, dos referencias bancarias de la compañía y de sus socios mayoritarios una referencia comercial de la compañía y de sus socios mayoritarios inmersos.

2.2.2 Incentivos fiscales y el Sistema Tributario

El Decreto de Incentivos Fiscales fue designado para fomentar la auténtica inversión en Belice, a través de períodos de gracia y exenciones arancelarias. El Decreto proporciona tanto a los inversionistas existentes, como a los prospectos, el marco legal y fiscal que estimule las actividades económicas productivas.

Los beneficios de los incentivos fiscales incluyen períodos de gracia de cinco años desde la fecha de producción, que pueden ser renovados por un período de diez años. Asimismo, períodos de gracia de hasta 25 años para las compañías involucradas en la agricultura, productos agro-industriales, mari-cultura, procesamiento de alimentos, y manufactura, y que tengan operaciones centradas en la exportación, que requieran de gran intensidad de mano de obra. Los inversionistas están exentos del impuesto sobre la renta, incluyendo la repatriación

de ganancias y dividendos. Pueden renovarse las exenciones de aranceles por 15 años a las compañías a las que se les ha otorgado una Orden de Aprobación a la Empresa, y dicha exención puede renovarse por un período de hasta diez años, y una exención de aranceles por 25 años a las compañías involucradas en la agricultura, productos agro-industriales, mari-cultura, procesamiento de alimentos y manufactura con operaciones centradas en la exportación y que requieran de gran intensidad de mano de obra.

Los artículos exentos de los aranceles de importación y aranceles de reposición de ingresos, incluyen los materiales de construcción, plantas, maquinaria, equipo (incluyendo herramientas especializadas), vehículos públicos y de transporte, aditamentos y menaje, equipo de oficina y accesorios los repuestos para las fábricas, maquinaria relacionada a las fábricas, maquinaria agrícola y cualquier materia prima u otros objetos para el uso único de la empresa aprobada.

Para calificar a los incentivos, la compañía debe estar incorporada bajo las leyes de Belice; sus actividades deben ser de beneficio para la economía de Belice, y para el interés público.

Para las Solicitudes se debe enviar una propuesta del proyecto en triplicado al Servicio de Desarrollo de Comercio e Inversión (BELTRAIDE), con los siguientes documentos de apoyo:

- Copia del Acta Constitutiva de la Asociación
- Copia del Memorando de la Asociación
- Copia del Certificado de Incorporación
- Referencia bancaria
- Escritura de Tenencia de Tierra
- Declaración de rentabilidad proforma
- Lista de artículos solicitados para la exención arancelaria

La Ley del Impuesto sobre la Renta establece que las personas corporativas o individuales que vivan en Belice, que ganen BZ\$ 20,000, están sujetas a pagar Impuesto sobre la Renta con base a sus ingresos.

Cualquier persona individual o corporativa involucrada en operaciones dentro del territorio nacional con base regular o periódica, se considera sujeta al Impuesto sobre Ventas, basada en bienes y servicios. La tasa del Impuesto sobre Ventas es del 8%.

Los aranceles de Aduanas sobre artículos importados son calculados en base a tasas consignadas en la clasificación tarifaria del gobierno.

El Impuesto Comercial es esencialmente una clase de impuesto a las ventas aplicable a los márgenes de ganancias.

2.3 Regulaciones para el comercio de importaciones y exportaciones con Belice

2.3.1 Regulaciones en el Manejo de las Importaciones

Barreras para el Comercio. El 1 de abril de 1999, el gobierno de Belice derogó el impuesto al valor agregado del 15%, en vigencia durante tres años, y lo sustituyó por dos diferentes tasas de impuestos sobre ventas: el 12% sobre los productos derivados del petróleo, alcohol y tabaco, y el 8% sobre los demás artículos. Los productos de primera necesidad, tales como el arroz, frijoles, maíz, comidas frescas, harina, azúcar, huevos, pan y tortillas, están exentas del impuesto sobre ventas. Asimismo, el 1 de abril de 2005, el gobierno implementó la cuarta y última fase del arancel común externo de CARICOM, llevando los derechos de importación de productos industriales de Belice a un promedio del 20%. También existe un arancel de reposición de ingresos variable en el rango del 15% al 25% para artículos no esenciales, tales como la cerveza, cigarrillos y licores.

Con el objeto de proteger industrias domésticas, el gobierno mantiene una lista de 27 categorías de productos que requieren licencias de importación. Ésta incluye en su mayoría artículos de consumo. En enero de 1999, el gobierno contrató a una empresa privada local para conducir inspecciones post-importaciones para el Departamento de Aduanas de Belice. Dichas inspecciones conllevan la revisión al azar de formularios de declaración de aduanas completos, con el objeto de buscar facturas subvaluadas. La Oficina de Negocios de Belice y la Cámara de Comercio e Industria de Belice, han mostrado preocupación sobre el potencialmente negativo impacto que este proyecto podría tener en los importadores locales.

2.3.1.1 Regulaciones de Aduanas. El Departamento de Aduanas de Belice generalmente utiliza facturas comerciales originales y catálogos de productos para determinar el valor de los artículos que ingresan al país. Por ejemplo, la unidad de avalúo del Departamento de Aduanas de Belice utiliza la publicación de la Asociación Nacional de Distribuidores de Automóviles (NADA), comúnmente conocida como el Libro Azul, para valuar los vehículos usados que se importan a Belice. Sin embargo, existen reportes ocasionales sobre hostigamiento, robo, y solicitudes de soborno con el objeto de facilitar valuaciones más bajas.

Bajo el esquema de las inspecciones post-importaciones, agentes de aduanas debidamente autorizados revisarán los formularios de declaración de aduanas remitidos por los importadores locales y verificarán que los precios declarados en las facturas sean efectivamente correctos. Este esquema pretende recuperar las tremendas pérdidas en los ingresos de aduanas como resultado de la subfacturación.

Licencias de Importación. Una lista de 27 categorías de productos requieren de licencias de importación previa a su importación a Belice; la cual incluye productos tales como arroz, frijoles, huevos, azúcar, cítricos, harina, carnes, conservas/jaleas, salsas picantes, fósforos, maní, pastas, jabón, papel higiénico, cerveza, bebidas gaseosas, combustibles, escobas, etc. Se espera que el Ministerio de Industria remita al gobierno recomendaciones para el retiro gradual

de estas restricciones cuantitativas a las importaciones. Los importadores beliceños continúan quejándose de que el proceso para obtener las licencias de importación promueve la corrupción y la burocracia inútil.

Adicionalmente, la Autoridad para la Salud Agrícola de Belice (BAHA), que trabaja para el Ministerio de Agricultura, Pesca y Cooperativas (MAFC), también tiene sus propios requisitos para la importación de productos agrícolas a Belice. Por ejemplo, la BAHA requiere que los importadores de productos de plantas frescas obtengan un permiso de importación y que proporcionen certificados fitosanitarios y certificados de origen. Los importadores de animales vivos también requieren de la obtención de permisos de importación por parte del MAFC, así como proporcionar certificados zoo-sanitarios del país de origen, mientras que los importadores de pesticidas también deben obtener un permiso de importación.

Documentación de Importaciones y Exportaciones

Tanto los importadores como los exportadores deben obtener los debidos permisos previo a importar o a exportar hacia y desde Belice. Se requiere que los importadores remitan las facturas comerciales originales al Departamento de Aduanas de Belice. La exportación de animales (incluyendo las mascotas) y productos agrícolas de Belice, requieren certificados zoosanitarios y fitosanitarios, emitidos por la BAHA, además de los permisos de exportación.

Tanto los importadores como los exportadores deben obtener los debidos permisos previo a importar o a exportar desde y hacia Belice. Se requiere que los importadores remitan las facturas comerciales originales al Departamento de Aduanas de Belice.

Importaciones Prohibidas. Generalmente no se permite que ciertos productos ingresen a Belice a menos que sean originarios de otro estado miembro de CARICOM. La lista de éstos incluye mantequilla de maní, conservas, jaleas, fósforos, pasta, frijoles, arroz, harina de trigo, y salsa picante. Los frijoles y el arroz, sin embargo, como muchos otros productos agrícolas producidos

localmente, pueden no ser admitidos en absoluto mientras exista un excedente de éstos en el mercado doméstico.

2.3.1.2 Ingresos Temporales. El Departamento de Aduanas de Belice permite el ingreso o tránsito temporal de ciertos artículos al país. Los productos ingresados o en tránsito temporal, pueden generalmente hacerlo libres de impuestos, en el entendido de que éstos no sean modificados o transformados mientras permanezcan en Belice. Sin embargo, si más adelante el importador decide modificar o vender el producto localmente, deberán pagarse todos los aranceles necesarios en el Departamento de Aduanas de Belice.

2.3.1.3 Zonas de Libre Comercio. El Decreto de la Zona de Procesamiento de Exportaciones de Belice de 1990 permite la operación de empresas dentro de zonas especiales o generales de procesamiento de exportaciones en el país. A EPZs especiales se les permite la operación de una fábrica, y a EPZs generales se les permite la operación de varias fábricas. La primera EPZ de Belice, consistente en 28.5 acres [1 acre = 0.405 hectáreas / 1 hectárea = 10,000 metros cuadrados], y localizada a sólo 8 millas de la frontera con México en el distrito norteño de Corozal, fue oficialmente inaugurada en Julio de 1992.

El Decreto de la Zona de Libre Comercio de 1995 regula el establecimiento y operación de CFZs dentro de Belice con vista al intercambio comercial externo y la inversión en países vecinos. Una de las características del Decreto de CFZ es que establece un organismo autónomo conocido como la Autoridad de Administración de la Zona de Libre Comercio (CFZMA), con una completa autoridad supervisora de las CFZs en el país. Sin embargo, la autonomía de la junta de CFZMA ha sido socavada como resultado de ajustes al Decreto de la Zona de Libre Comercio, específicamente el relacionado al cambio de la composición de la junta de una previamente controlada por inversionistas de la zona, hacia una hoy controlada por representantes designados por el gobierno. Los otros dos ajustes principales imponen una tarifa social del 1.5% sobre todas las importaciones, y un 10% sobre los productos derivados del petróleo en la zona, y cambian las regulaciones

extranjeras de intercambio. Las empresas de negocios, generalmente estimuladas bajo el esquema de las CFZ, incluyen oficinas comerciales, bodegas, manufactura, servicios de seguros y servicios de finanzas.

2.3.1.4 Membrecía en Convenios de Libre Comercio. Belice, como estado miembro de CARICOM, posee convenios de libre comercio con los gobiernos de Venezuela y Colombia. Belice no posee un Tratado de Libre Comercio (FTA) ni con Estados Unidos ni con ningún país miembro de la Comunidad Europea. Sin embargo, disfruta de tratamiento especial por parte de Estados Unidos bajo el programa de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI, por sus siglas en inglés) y de la Unión Europea bajo la Convención de Lome, como estado miembro de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) debido a sus importantes exportaciones agrícolas.

Productos beliceños también disfrutaban de una entrada libre de impuestos en Canadá, basada en su membrecía con la Mancomunidad Británica. Está en suspenso una propuesta para un convenio de libre comercio bilateral entre los gobiernos de Belice y México desde 1990.

2.3 .2 Regulaciones en el Manejo de las Exportaciones

Ciertos productos también requieren licencias de exportación y/o certificados zoosanitarios previos a su exportación. La lista incluye ganado, cerdos, peces, crustáceos y moluscos (excluyendo las especies de acuicultura), troncos y madera, azúcar, miel, frutas cítricas, y frijoles. Tanto la exportación de animales (incluyendo mascotas) como la de productos agrícolas desde Belice requieren de certificados zoosanitarios y fitosanitarios, emitidos por la Autoridad de Salud Agrícola de Belice, además de los permisos de exportación.

2.3.2.1 Método de Pago

La forma de pago más comúnmente utilizada por los importadores en Belice es la Carta de Crédito; otros métodos de pago al crédito son generalmente aceptados. Consignación, pago a plazos, y cuentas abiertas son formas de pago utilizadas.

2.3.2.2 Financiación de las Exportaciones

La financiación de las exportaciones locales generalmente no está disponible desde los bancos comerciales o desde otra institución financiera en el país.

Financiación de Proyectos Disponible: Agencias de desarrollo internacionales, tales como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco de Desarrollo del Caribe, y el Departamento Británico para el Desarrollo Internacional, proporcionan fondos para proyectos de desarrollo en Belice. Estos proyectos generalmente tienen la intención de aliviar la pobreza y mejorar la salud pública, la educación y las carreteras. La OPIC (Overseas Private Investment Corporation) y el Banco de Exportaciones e Importaciones de los Estados Unidos, ofrecen financiamiento limitado para empresas de negocios norteamericanas en Belice, y para la venta de equipos norteamericanos.

2.3.2.3 Servicios de Inspección y Normas

La Autoridad para la Salud Agrícola de Belice (BAHA) es un organismo estatuario designado para modernizar los servicios para la salud agrícola en Belice. Fue establecida bajo las leyes de Belice, "Decreto de la Autoridad para la Salud Agrícola, Capítulo 211, de las Leyes Sustantivas de Belice, Edición Revisada, 2000." BAHA está regida por una Junta Directiva, la cual es el órgano que designa las políticas de la Autoridad, con representantes tanto del gobierno como del sector privado.

2.3.3 Organizaciones de Promoción del Comercio e Inversiones

Servicio para el Desarrollo del Comercio y la Inversión de Belice (BELTRAIDE).

El Servicio de Desarrollo de Comercio e Inversión de Belice (BELTRAIDE, por sus siglas en inglés), en su continuo esfuerzo por expandir el nivel de la actividad económica en Belice, promueve y presta su apoyo a todas las industrias existentes, y acoge con beneplácito las nuevas iniciativas. BELTRAIDE está comprometido a la creación del ambiente apropiado para los inversionistas, al ofrecer una ordenación de programas de beneficios e incentivos, asistencia mercadológica, y otros servicios que faciliten el comercio. BELTRAIDE ofrece servicios de apoyo a los sectores, exportadores y compañías dispuestas a exportar, tales como asistencia en la identificación de mercados y productos potenciales, en el encuentro de criterios de exportación relevantes, en la diversificación de los productos existentes, y en promover interregional e internacionalmente los productos beliceños. BELTRAIDE aspira a ofrecer a los inversionistas locales y extranjeros el servicio de un centro de parada única para las actividades de inversión y comercio. Nuestros Departamentos de Atracción de Inversión, Promoción de Exportaciones, Facilitación de Negocios, e Información Comercial están representados por el sector privado, el gobierno y la sociedad civil. El BELTRAIDE es una institución estatutaria regida por una Junta Directiva; está representada por el sector privado, el gobierno y la sociedad civil. La Junta es el principal órgano generador de políticas de BELTRAIDE, está comprometido en ofrecer a los inversionistas locales y extranjeros un centro de parada única para actividades de inversión y comercio. Los Departamentos de Atracción de Inversión, Promoción de Exportaciones, Facilitación de Negocios, y de Comercio e Inversión, se esfuerzan por responder eficientemente a las solicitudes, dudas y necesidades de inversionistas y comerciantes. BELTRAIDE promueve inversiones que creen oportunidades de trabajo e incrementen las divisas extranjeras para Belice. Sus objetivos principales son: Atraer y facilitar nuevas inversiones; La administración eficiente del Programa de Incentivos Fiscales para el gobierno de

Belice; Identificar nuevos productos y mercados no tradicionales para la exportación, apoyando a los exportadores tradicionales; Aconsejar y hacer recomendaciones al gobierno sobre la promoción del comercio; Desarrollar políticas comerciales y participar en negociaciones comerciales; Proporcionar información exacta y oportuna, e investigar sobre asuntos comerciales. BELTRAIDE mantiene una biblioteca integral sobre comercio e inversión, destinada al uso de los empresarios. Los inversionistas potenciales pueden contactar a BELTRAIDE para recabar la información necesaria sobre programas de incentivos, regulaciones y procedimientos relacionados con la inversión en Belice.

Cámara de Comercio e Industria de Belice (BCCI)

La Cámara de Comercio e Industria de Belice (BCCI), como la organización líder del sector privado, ha reconocido durante mucho tiempo su papel en la defensa de este enfoque. Los Objetivos de su constitución han sido claramente establecidos: Fomentar el crecimiento económico y el bienestar social de la nación a través del sistema de libre empresa en todos los niveles, al promover y proteger tanto la nacionalidad como la internacionalidad, comercio, y todos los sectores de la industria, los cuales incluyen el comercio agrícola, turismo y manufactura, las profesiones y los intercambios. Esforzarse continuamente para incrementar la habilidad de la Cámara para servir mejor a sus miembros, mientras opera como una organización auto sostenida, sin fines de lucro, y/o políticos. Las Metas son promover y apoyar el avance cultural y científico del país, con el merecido interés en la protección del ambiente y en la preservación y promoción de la herencia cultural del país. Estimular, impulsar y promover un clima de inversión que sea favorable tanto para los inversionistas locales como extranjeros. Trabajar continuamente hacia el fortalecimiento de la sociedad entre los sectores público y privado, y el crecimiento de la empresa privada. Promover activamente a Belice como país fuera de sus fronteras, con énfasis en los inversionistas, y como un excelente destino turístico. Provocar el aceleramiento de las exportaciones y estimular el continuo desarrollo de las actividades de sustitución de importaciones.

Fomentar y estimular la cooperación entre organizaciones privadas, financieras y no-gubernamentales en el desarrollo y uso de sus recursos humanos para fortalecer y mejorar el desarrollo económico del país. Actuar de cerca con el gobierno en asuntos de importancia e interés nacional. Considerar, discutir y tomar acciones en asuntos directa o indirectamente relacionados con, o que afecten el comercio y la industria en general. Esto incluye promover, apoyar u oponerse legalmente a asuntos que puedan afectar al país completo. Recabar y distribuir información estadística o de otra índole relacionada al comercio y a todos los sectores de la industria, los cuales incluyen el comercio agrícola, turismo, y manufactura, las profesiones y el intercambio en Belice.





CAPÍTULO III
EJECUTIVA METODOLÓGICA Y SISTEMÁTICA INVESTIGATIVA

3.1 Naturaleza, objeto, sujeto y medio: factores de Investigación científica de la tesis

3.2 Ejecutiva metodológica general

3.3 Investigación científica según la Naturaleza: Aplicada

3.4 Investigación científica según el Sujeto: Individual

3.5 Investigación científica según el Objeto

3.6 Según el medio: de campo

EJECUTIVA METODOLÓGICA Y SISTEMÁTICA INVESTIGATIVA

3.1 Naturaleza, objeto, sujeto y medio: factores de Investigación científica de la tesis

Definimos “*La zona libre de comercio Belice–México, dinámica de intercambio comercial y propulsión inductiva de difusión para la afluencia turística de la Frontera Sur 2010*” como la pesquisa metódica y técnica de la realidad en elementos precisos indispensables y suficientes que edifiquen y proyecten conocimiento científico mediante la correlación de incidencia y concurrencia entre movilidad de masas en el consumo en la CFZ y la de intención turística en la zona Sur del Estado de Quintana Roo. La mixtura de la ciencia y la técnica de investigación, profundizan y sustenta la respuesta a la averiguación de una dinámica comercial con un posicionamiento sólido en el mercado como polo de atracción turística para generar resultados de aplicación superior.

La investigación confiere un conocimiento de uso pragmático por su naturaleza aplicada. La perspectiva del sujeto individual como investigador se halla inmersa en el conjunto de juicios, reflexiones, abstracciones, raciocinios, atención, síntesis, y análisis que accionan las capacidades intelectuales de estas operaciones mentales de orden cognoscitivo, tanto en la temática como en los métodos y técnicas de la investigación, donde la principal acción sobre el objeto de estudio es el acercamiento al objeto de estudio mismo en constantes visitas de campo a la Zona Libre de Comercio Belice -México que de manera exploratoria y descriptiva indagan en la contextualidad del fenómeno descrito observándolo y escuestándolo para su averiguación pertinente.

3.2 Ejecutiva metodológica general

De acuerdo al nivel cognoscitivo que propone alcanzar el proyecto investigativo los objetivos descritos y la detallada definición problemática fue planteada la condición Exploratoria y Descriptiva.

El aspecto exploratorio permite a la investigación, abarcar y formular la temática con una perspectiva abierta y crítica. Mientras el aspecto descriptivo: a) permitirá delimitar los hechos haciendo viable la instauración de caracteres demográficos dados en unidades investigativas y segmentar el universo de investigación, b) identificar los patrones incidencias y actitudes de las personas involucradas tanto en la población como en la muestra. Y lo más importante la condición descriptiva del estudio oferta inferir y comprobar la asociación y conexión entre las variables.

El conjunto de procesos a emprender en ésta investigación, para organizar el procedimiento logístico general serán la observacion, la deduccion y el analisis, los cuales se efectuarán a fin de la demostración de la verdad.

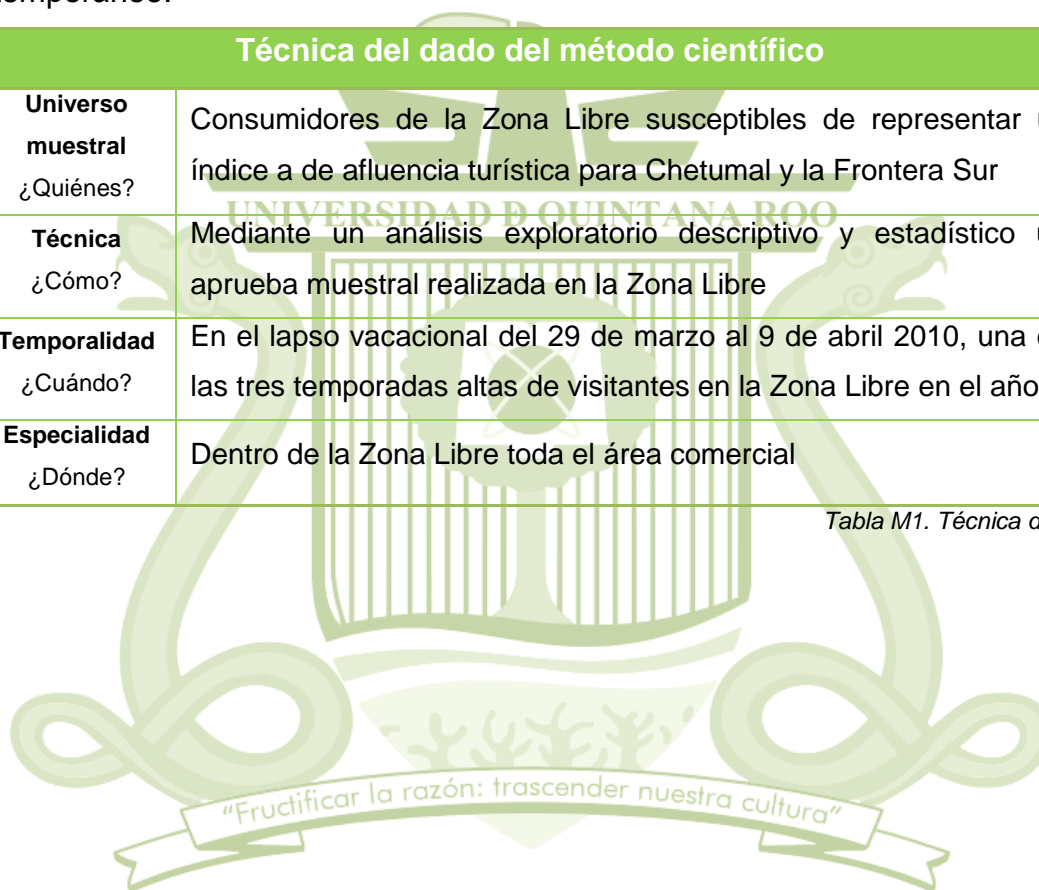
La observacion sistemática concedera la percepcion de rasgos y factores existentes en el contexto de la Frontera Sur. La deduccion es un metodo que parte de la observacion; el conocimiento deductivo permitirá que situaciones generales lleguen a identificar explicaciones de caracter particular haciendo que las verdades propias contenidas en las verdades universales se vuelvan explicitas mientras que el conocimiento inductivo actua de manera inversa. El analisis identificara cada una de las partes que conforman la realidad de la problemática y la interaccion entre las incidencias la procedencia de visitantes, consumo, gustos, preferencias y posicionamiento de otros sitios turisticos dentro del Sur quintanarroense. De esta forma lograr la repercusión de un eficiente y proyectado diseño metodológico de investigacion.

Para efectuar cualquier investigación de este carácter es necesario construir un banco de información cuantitativa de fuentes primarias mediante una investigación

y recolección estadística que exprese el grado mensurable para obtener información, en forma particular para esta investigación de quiénes, cuántos, dónde, sus condiciones y características sociodemográficas generales, referentes a la afluencia de visitantes exógenos a la Zona Libre de Comercio e incidir en que segmentos de la muestra nos pueden fundamentar o revocar la hipótesis sobre la analogía correspondiente, bajo índices estadísticos, de una muestra que nos arroje datos substanciales para la investigación y elaborar un análisis contemporáneo.

Técnica del dato del método científico	
Universo muestral ¿Quiénes?	Consumidores de la Zona Libre susceptibles de representar un índice a de afluencia turística para Chetumal y la Frontera Sur
Técnica ¿Cómo?	Mediante un análisis exploratorio descriptivo y estadístico un aprueba muestral realizada en la Zona Libre
Temporalidad ¿Cuándo?	En el lapso vacacional del 29 de marzo al 9 de abril 2010, una de las tres temporadas altas de visitantes en la Zona Libre en el año
Especialidad ¿Dónde?	Dentro de la Zona Libre toda el área comercial

Tabla M1. Técnica del dato



3.8 Investigación científica según la Naturaleza: Aplicada

Incumbe el estudio y aplicación de la investigación en circunstancias y características concretas, a problemas definidos también conocida como activa o dinámica. Tiene por finalidad la pesquisa y consolidación del saber, y la aplicación de los conocimientos para la producción de conocimiento el enriquecimiento del acervo de saberes científicos, pragmáticos al servicio de la sociedad.

Aplicaciones en la investigación	
CAPÍTULO II	Macroambientalidad de la zona libre (ambiente demográfico, natural, político, culturales etc.) Mercadotecnia
CAPÍTULO III	Determinación de muestras Investigación de mercados y metodología de la investigación
CAPÍTULO IV	Características personales que influyen en el comportamiento del consumidor Mercadotecnia

Tabla. M2 Aplicaciones de la Naturaleza Investigada

3.9 Investigación científica según el Sujeto: Individual

Un investigador individual o equipo de colaboradores unidisciplinarios o multidisciplinarios puede asumir un papel investigador, el cual condiciona e interroga social e históricamente, la ley, causas y posibilidades de aplicación que rige un fenómeno, y los objetos de este; para dominar y conocer efectivamente los procesos de la naturaleza y sociedad dado que es consciente, traza fines y objetivos.

En su condición de sujeto, recibe impresiones, elaborara e interrelaciona, crea imágenes, juicios y conceptos; estructura modelos y símbolos por lo que el investigador es una expresión social de las condiciones de conocimiento de una realidad específica y de las necesidades de la sociedad.

3.10 Investigación científica según el Objeto

La Zona Libre de Belice es el objeto, el sistema donde el problema existe y se desarrolla. Se entiende por objeto de investigación todo sistema material o de la sociedad cuya estructura presenta al hombre una necesidad por superar, es decir, un *problema de investigación*, el cual se puede explorar describir, explicar e interrelacionar.

3.10.1 Investigación Exploratoria

El hermetismo en la información que ostenta la administración de la Zona Libre de Belice acerca de las unidades que componen la población total de consumidores, ventas, preferencias, número de visitantes, otras percepciones y datos adjuntos a estas cuestiones; otorga a esta tipificación investigativa, ser por excelencia una opción optima, al revelar significativas bases y recabar información perceptual, construyendo una visión tenaz a primer plano, de la dinámica ocurrida entre la afluencia de consumidores en las temporadas altas y la oleada de turistas de movilidad local regional y nacional; mientras habitúa simultáneamente al investigador, bosquejando una perspectiva general sobre dicho tema. De igual manera aporta una directriz hacia la formulación concreta de una realidad escasamente estudiada o desconocida en sus particularidades; dado el carecimiento o disposición de información suficiente como es en este caso. Por ello el diseño de la investigación exploratoria se caracteriza por su flexibilidad siendo sensible a la incertidumbre y ofreciendo gran apertura para descubrir y abstraer; ideas no reconocidas previamente como la propulsión de la Frontera Sur en materia turística a través del aprovechamiento del auge comercial de la CFZ.

Recursos varios soportan la exploración, la información hemerográfica *on line* concerniente a la Zona Libre de Belice, recabada de artículos informativos periodísticos; las opiniones declaraciones y posturas en páginas en el *world wide web* de especialistas y protagonistas en la materia como la Mtra. Crucita Ken Rodríguez, el Sr. Parra Jiménez y Sr. el Julio Tzul; artículos, fuentes bibliográficas, reseñas y crónicas; fueron material imprescindible para la recolección de

elementos de conocimiento de fuentes secundarias y conformar una panorámica teórica, principalmente actual y reciente puesto que, uno de los rasgos preponderantes que se escudriña en esta investigación es la contemporaneidad. La función exploratoria coexiste, en la formulación e identificación de conjeturas tentativas inmersas en la hipótesis con respecto a la causa y consiente la obtención de nuevos datos y elementos conducibles al carácter científico de una investigación; siendo una plataforma apriorística a la investigación descriptiva.

3.10.2 Investigación descriptiva

Segmenta el universo de investigación para imprimir características de la población, identifica patrones incidencias y actitudes, a fin de extraer generalizaciones significativas y así conocer escenarios, conductas y actitudes predominantes.

Instaura caracteres demográficos, formula categorías e intervalos precisos, manifiesta semejanzas, discrepancias y relaciones significativas. Verifica la validez de las técnicas de recolección de datos con observaciones objetivas y exactas, y la descripción, analiza e interpreta datos en términos claros y precisos.

La expresión en términos descriptivos cualitativos y cuantitativos para la investigación fue simultánea. La aportación cualitativa a través de la visión científicista, examinó la naturaleza general de los fenómenos proporcionando una gran cantidad de información valiosa que identifica los factores importantes que deben ser medidos, pero poseen un limitado grado de precisión, dado que su expresión de símbolos verbales es subjetiva en la abstracción y aportación de datos, temporalidad y contextualidad. Mientras que la aportación Cuantitativa bajo la expresión numérica expuso datos provenientes de un cálculo o medición de diferentes unidades, elementos o categorías identificables en procesos estadísticos como la media, frecuencias máximas y mínimas e intervalos para acentuar generalidades e incidencias

Tipos de investigación descriptiva aplicados. Se efectúan minuciosas descripciones de los fenómenos a estudiar, a fin de justificar las disposiciones y prácticas vigentes o elaborar planes más inteligentes que permitan mejorarlas.

Estudios tipo encuesta. Extrae datos a partir de un universo o una muestra poblacional seleccionada y pueden circunscribirse a una nación, región, o ambas

Naciones	México -Belice
Regiones	Frontera Sur la zona libre de comercio Belice

Tabla. M3 Nación y Región

Referirse a un gran número de factores relacionados con el fenómeno o sólo a unos pocos aspectos recogidos y no sólo determinar el estado de los fenómenos o problemas analizados, sino también en comparar la situación existente con otras pautas.

Rubricas básicas de la encuesta	Numero de variables	Variables
Aspectos Demográficos	9 Variables	Edad Sexo Estado Civil Número de Hijos Familiares a su cargo Ingreso Familiar Grado Académico Ocupación Lugar de Procedencia
Aspectos de Consumo en la CFZ	10 Variables	Consumo cada vez que viene a la Zona Libre Compra con fin de Autoconsumo/Venta Cada cuando viene Ventaja fiscal Cambio Monetario Precio Nivel de Confianza La competencia Satisfacción de compra
Aspectos para afluencia turística en la Frontera Sur	8 Variables	Conoce: Fácil Acceso por lugares Bienes que consumiría Servicios que consumiría Posicionamiento Chetumal por accesibilidad económica Posicionamiento Chetumal por Seguridad Posicionamiento Chetumal para hospedaje

Tabla. M4 Variables de la Investigación

Estudio de interrelación. Tras su objetiva de identificación de relaciones existentes, entre comportamientos y la población muestral para la ratificación de los hechos y la comprensión integral de la dinámica comercial de la Zona Libre como propulsión inductiva para la afluencia turística de la Frontera Sur como fenómeno a estudiar, que determina la medida en que las variables se correlacionan entre sí, aspectos de consumo en la CFZ y los aspectos de la movilidad de masas para la afluencia turística de la Frontera Sur, procurando la mensurabilidad del grado en que las variaciones que sufre un factor se corresponden con las que experimenta el otro. Las variables pueden hallarse estrecha y parcialmente relacionadas entre sí, pero también es posible que no exista entre ellas relación alguna dado que, en general, la magnitud de una correlación depende de la medida en que los valores de dos variables aumenten o disminuyan en la misma o en diferente dirección. Si los valores de dos variables aumentan o disminuyen de la misma manera, existe una correlación positiva; si en cambio, los valores de una variable aumentan en tanto que disminuyen los de la otra, se trata de una correlación negativa; y si los valores de una variable aumentan mientras que los de la otra pueden aumentar o disminuir, entonces hay poca o ninguna correlación. En consecuencia la gama de correlaciones se extiende desde la perfecta correlación negativa hasta la no correlación o la perfecta correlación positiva. Las técnicas de correlación son muy útiles en los estudios de carácter predictivo o deductivo. Si bien el coeficiente de correlación sólo permite expresar en términos cuantitativos el grado de relación que dos variables guardan entre sí, no significa que tal relación sea de orden causal. Para interpretar el significado de una relación se debe recurrir al análisis lógico, porque la computación estadística no dilucida el problema. Sus riesgos son los mismos que en los estudios causales comparativos.

3.6 Según el medio: de campo

Desarrollada de campo al ser una investigación aplicada donde el investigador trabaja en el ambiente natural en que conviven las personas y fuentes consultadas, la Zona Libre de Comercio Belice-México, siendo individuos, grupos y representaciones de las organizaciones científicas, no experimentales dirigidas a descubrir relaciones e interacciones entre variables sociológicas, psicológicas y educativas en estructuras sociales reales y cotidianas, de las que se obtendrán los datos más relevantes para ser analizados con el fin último de comprender y resolver la situación, necesidad o problema en un contexto determinado.

3.6.1 Muestra de la población

La Zona Libre de Belice reside en el marco de la espacialidad muestral, el punteo de la temporalidad se agendó durante una de las temporadas altas de la compra de productos en el año para la Zona Libre, el periodo vacacional de primavera 2010, que ocurre del 29 de marzo al 9 de abril para la recolección de muestra poblacional para fines específicos de la investigación y por representar también una temporada óptima de afluencia turística donde tanto la Frontera Sur como la Zona Libre de Comercio Belice-México reciben visitantes año con año. Tratándose de una población amplia, la información representativa fue acopiada a partir de unas pocas unidades cuidadosamente seleccionadas; así los elementos de la muestra son distintivos propios de las características de la población, y las generalizaciones basadas en los datos obtenidos pueden aplicarse a todo el grupo. La población muestral correspondió a 154 personas con características determinantes, consumidores abordados durante su estancia para adquisición de productos en la Zona Libre, los cuales estaban realizando un proceso de compra, acababan de realizarlo o exploraban y analizaban el mercado ofertante para un consumo potencial.

Tamaño de la muestra. La determinación dada para la muestra, fue ejerciendo la fórmula para determinación de la población muestral infinita, puesto que la población total de afluencia de visitantes de la Zona Libre de Comercio Belice-México es desconocida.

Formula	Símbolo	Elementos de la muestra
$n = \frac{pqz^2}{e^2}$	n	Tamaño de la muestra
	p	Probabilidad de concurrencia
	q	1-p (ajuste de la probabilidad de ocurrencia a la probabilidad total de que ocurra un evento "1")
	z	nivel de confianza
	e	Grado de Error estadístico permitido

Tabla M5. Formula estadística para determinación de muestra en poblaciones infinitas

Bajo una probabilidad a favor de 50%, un porcentaje de error 7.5% y un Nivel de confianza de 90%, se obtiene una resolución de 36 unidades por concepto de tamaño muestral como mínimo para sustentar el nivel de confianza.

$$n = \frac{pqz^2}{e^2}$$

$$n = \frac{(0.50)(0.50)(0.90)^2}{(0.075)^2}$$

$$\therefore n = 36$$

Siendo una fórmula aplicada a la innumerabilidad de una población, y por ello con una probabilidad de incertidumbre con iguales posibilidades de ocurrir o no, al aplicarse 154 unidades, manteniendo el nivel de confianza de 90% se reduce el porcentaje de error a un 3.7%

$$e = \sqrt{\frac{pqz^2}{n}}$$

$$e = \sqrt{\frac{(0.50)(0.50)(0.90)^2}{154}}$$

$$e = 0.03626$$

$$\therefore e = 3.626 \%$$

Calculado el número necesario de unidades y una vez obtenido la información muestral, es imprescindible el determinar condiciones poblacionales a las que la unidades incumben, estratificando; para conveniencia de la investigación dichos estratos serán subgrupos muestrales en función de alguna variable de característica común, para efecto de dicha utilidad se ha dispuesto estratificar sin correlacionar respectivamente intervalos por edad y por genero.

En la estratificación por edad el promedio de edad de los visitantes es 31 años, sin embargo la edad más frecuente (moda) es de 28 años de edad, esto se ve reflejado en los intervalos que muestran mayor unidades muestrales el de $25 \leq x < 35$ y seguidamente el de $35 \leq x < 45$.

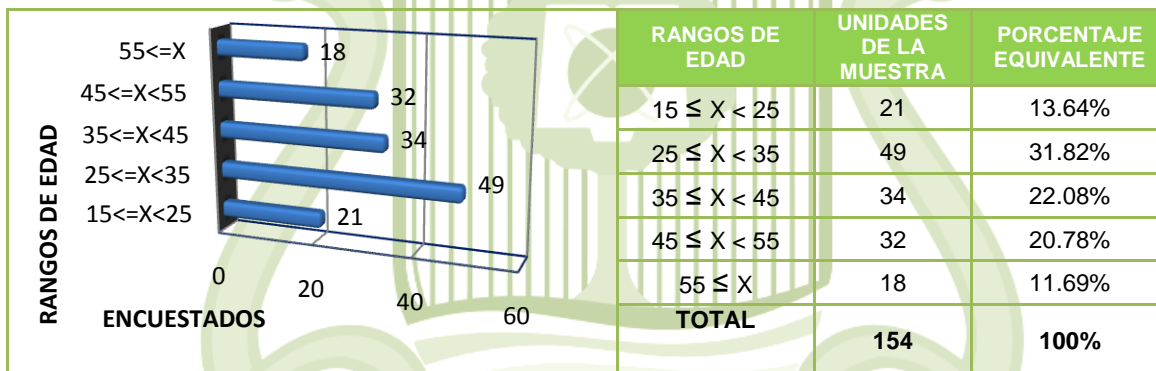
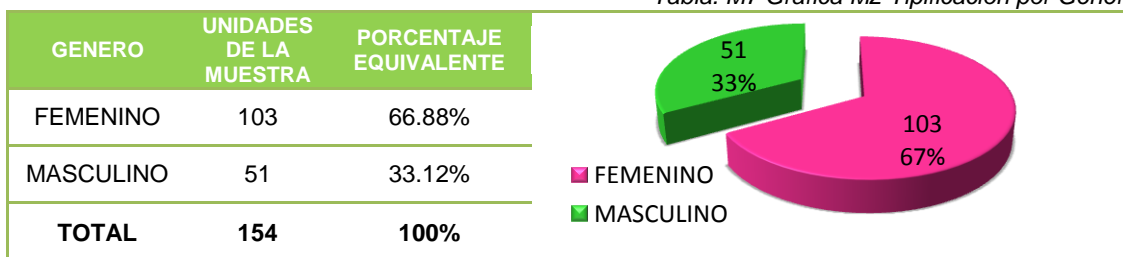


Tabla M6 y Gráfica M1. Tipificación por Edad

La tipificación por genero indica que las unidades muestrales del sexo femenino duplican a las del masculino, siendo un 67% del tamaño muestral por lo que la afluencia femenina es una característica común determinante dentro de la investigación.

Tabla. M7 Gráfica M2 Tipificación por Género





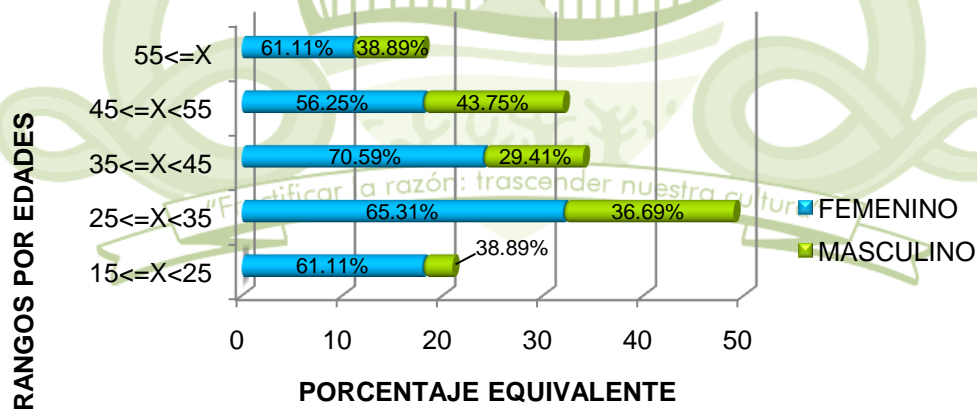
CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Codificación, tabulación, valoración estadística representación grafica de los resultados básicos

4.1.1 Intersección Correlacional por Edad y Género de intervalos muestrales

La correlación factorial de edad y género, recaba información estrictamente demográfica, sin embargo bosqueja la percepción de un patrón de concurrencia, preferencia y consumo por género, tanto en consumidores reales de la Zona Libre como por tanto consumidores potenciales a los cuales la muestra poblacional representa. Los intervalos representativos de la edad fueron delimitados para la aproximación y acercamiento a etapas productivas así como gustos específicos según esta variable dando la apertura a conjeturar respecto a ello.



Grafica R1. Edad vs. Genero

GENERO	FEMENINO		MASCULINO		
	Rango de Edad	Unidades de la Muestra	Porcentaje Equivalente del Subtotal	Unidades de la Muestra	Porcentaje Equivalente del Subtotal
	15 ≤ x < 25	18	17.48%	3	5.88%
	25 ≤ x < 35	32	31.07%	17	33.33%
	35 ≤ x < 45	24	23.30%	10	19.61%
	45 ≤ x < 55	18	17.48%	14	27.45%
	55 ≤ x	11	10.68%	7	13.73%
	Subtotal	103	100.00%	51	100.00%

Tabla R1. Edad vs Genero

Las féminas reflejan una tendencia en concurrencia y preferencia, en el consumo dentro de la Zona Libre de Comercio Belice-México con altos índices en todos los intervalos comparativamente con los hombres puesto que las mujeres concurren en un 66.88% y los hombres un 33.12%. En los jóvenes de 15 a 25 años las mujeres sextuplican la concurrencia, por cada 3 varones 18 mujeres concurren. La tendencia más alta se halla en el intervalo de 25 a 35 años y donde la diferencia es de 32 a 17 indica que la frecuencia de mujeres corresponde al doble que el de los hombres.

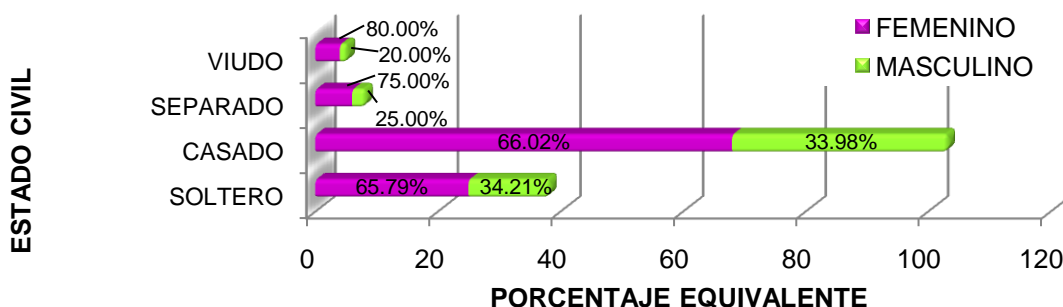
4.1.2 Correlación muestral de intervalos por género y estado civil

GENERO	FEMENINO		MASCULINO		
	Estado Civil	Unidades de la Muestra	Porcentaje Equivalente del Subtotal	Unidades de la Muestra	Porcentaje Equivalente del Subtotal
	SOLTERO	25	24.27%	13	25.49%
	CASADO	68	66.02%	35	68.63%
	SEPARADO	6	5.83%	2	3.92%
	VIUDO	4	3.88%	1	1.96%
	Subtotal	103	100.00%	51	100.00%

Tabla R2. Estado Civil vs Genero

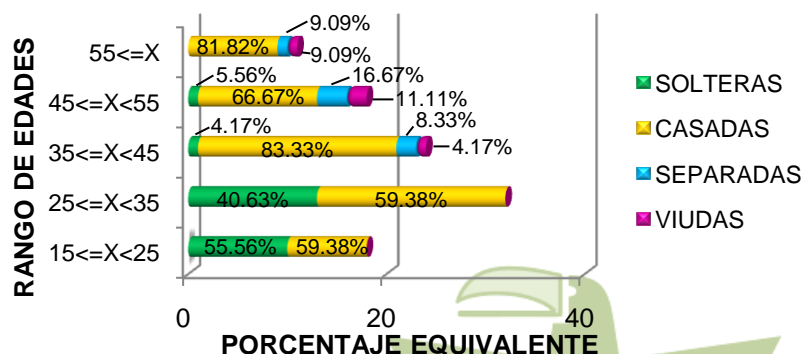
La naturaleza del estado civil aporta supuestos acerca del *modus vivendi* de las personas en un perfil social, creando casos autónomos pero también correlacionales de cualidades y cantidades de consumo dado los estilos de vida tanto en hombres como mujeres.

Grafica R2. Genero vs Estado civil



4.1.3 Correlación muestral de intervalos por estado civil y edad

Grafica R3. Fémimas Edad vs. Estado civil



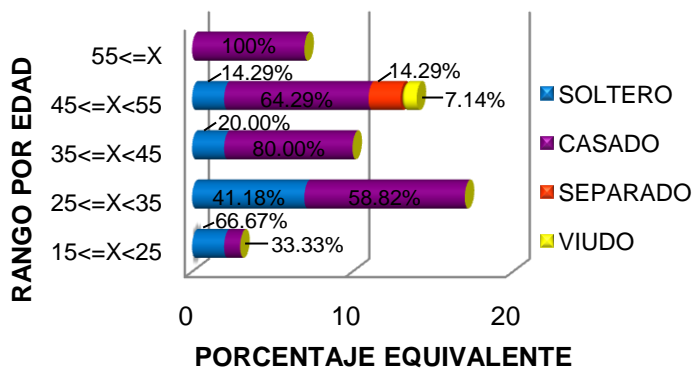
La Analogía muestral entre el estado civil y la edad de $15 \leq X < 25$, $25 \leq X < 35$, $35 \leq X < 45$, $45 \leq X < 55$ y $55 \leq X$ en mujeres; particulariza y otorga un

acercamiento con un nivel de precisión más amplio y abierto a proponer a la edad como un factor enteramente influyente en gustos y preferencias de consumo mientras que el estado civil es un factor inductivo en tipificación del producto o servicios a buscar consumir o comprar. La estratificación por género o sexos será una pericia optima para la exanimación un comportamiento.

ESTADO CIVIL	15≤X<25	25≤X<35	35≤X<45	45≤X<55	55≤X	SUBTOTAL
SOLTERA	10 40.00%	13 52.00%	1 4.00%	1 4.00%	0 0.00%	25 100.00%
CASADA	8 11.76%	19 27.94%	20 29.41%	12 17.65%	9 13.24%	68 100.00%
SEPARADA	0 0.00%	0 0.00%	2 33.33%	3 50.00%	1 16.67%	6 100.00%
VIUDA	0 0.00%	0 0.00%	1 25.00%	2 50.00%	1 25.00%	4 100.00%

Tabla R3. Fémimas Edad vs. Estado civil

Las fémimas en un estado civil matrimonial, ostentan una participación significativamente más alta y entre los $25 \leq X < 35$ (32 unidades muéstrales) constituyendo la mayoría de la población muestral, seguidamente el intervalo de edad más representativo es el de $35 \leq X < 45$ (24 unidades muéstrales); mientras que los intervalos de $15 \leq X < 25$, y $45 \leq X < 55$ poseen una participación de 18 unidades muéstrales.



Grafica R4. Hombres Estado civil vs Edad

Los hombres en un estado civil matrimonial, ostentan una participación significativamente más alta y entre los $25 \leq X < 35$ (10 unidades muestrales), seguidamente el intervalo de edad más representativo es el de $45 \leq X < 55$ (9 unidades muestrales); mientras que los intervalos de $15 \leq X < 25$, $35 \leq X < 45$ y $55 \leq X$ poseen una participación de 16 unidades muestrales.

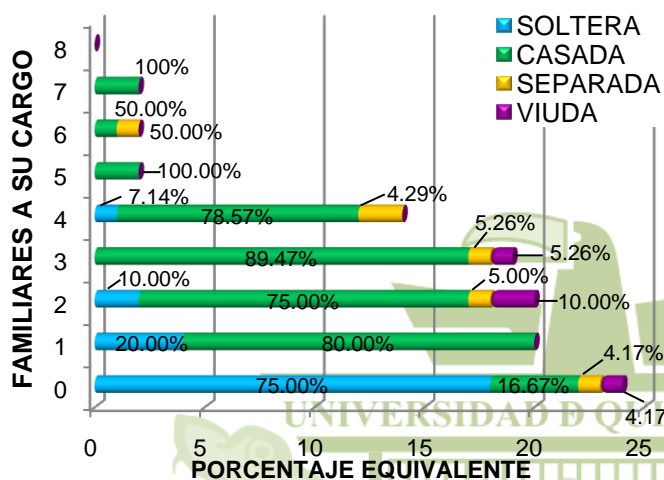
ESTADO CIVIL	15≤X<25	25≤X<35	35≤X<45	45≤X<55	55 ≤ X	SUBTOTAL
SOLTERO	2 15.38%	7 53.85%	2 15.38%	2 15.38%	0 0.00%	13 100.00%
CASADO	1 2.86%	10 28.57%	8 22.86%	9 25.71%	7 20.00%	35 100.00%
SEPARADO	0 0.00%	0 0.00%	0 0.00%	2 100.00%	0 0.00%	2 100.00%
VIUDO	0 0.00%	0 0.00%	0 0.00%	1 100.00%	0 0.00%	1 100.00%

Tabla R4. Hombres Estado civil vs. Edad

"Fructificar la razón: trascender nuestra cultura"

4.1.4 Correlación muestral por Género, Estado Civil, Número de hijos y Familiares a su cargo

Grafica R5. Mujeres Estado civil vs. Familiares a su cargo

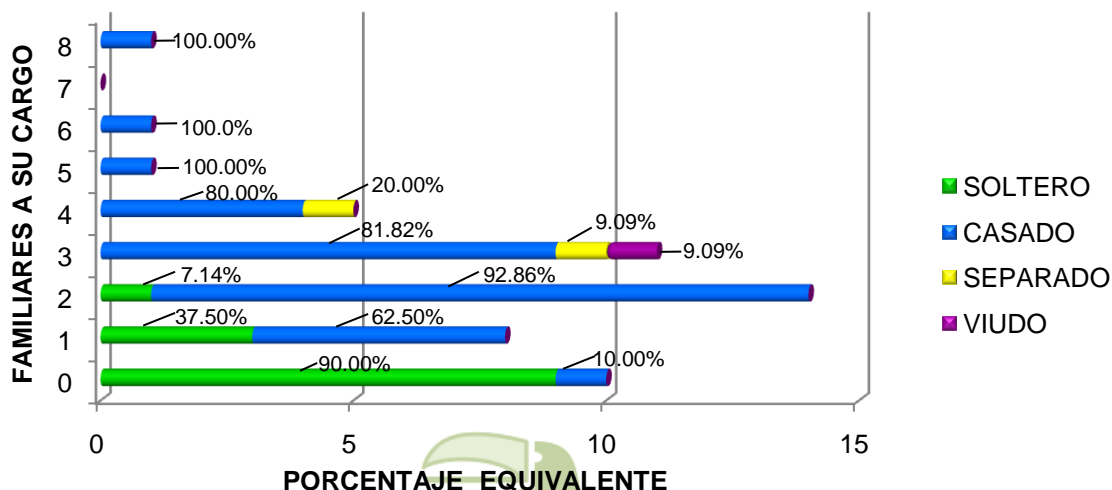


Los factores sociodemográficos son complejas analogías de variables donde quedan implícitos las características sociales, proveen un acercamiento individual al consumidor visitante de la Zona Libre de Belice para una exanimación cualitativa que oferte grado de disposición de

compra estilo de vida y actitudes de consumo para la exanimación de una perspectiva grupal cualitativa y sus aportaciones para la clasificación de visitantes

HIJOS Y FAMILIARES A SU CARGO	SOLTERAS	CASADAS	SEPARADAS	VIUDAS	SUBTOTAL
0	18 75.00%	4 16.67%	1 4.17%	1 4.17%	24 100.00%
1	4 20.00%	16 80.00%	0 0.00%	0 0.00%	20 100.00%
2	2 10.00%	15 75.00%	1 5.00%	2 10.00%	20 100.00%
3	0 0.00%	17 89.47%	1 5.26%	1 5.26%	19 100.00%
4	1 7.14%	11 78.57%	2 14.29%	0 0.00%	14 100.00%
5	0 0.00%	2 100.00%	0 0.00%	0 0.00%	2 100.00%
6	0 0.00%	1 50.00%	1 50.00%	0 0.00%	2 100.00%
7	0 0.00%	2 100.00%	0 0.00%	0 0.00%	2 100.00%
8	0 0.00%	0 0.00%	0 0.00%	0 0.00%	0 0.00%

Tabla R5. Mujeres Estado civil vs. Familiares a su cargo



Grafica.R6 Hombres Estado civil vs. Familiares a su cargo

HIJOS Y FAMILIARES A SU CARGO	SOLTEROS	CASADOS	SEPARADOS	VIUDOS	SUBTOTAL
NINGUNO	9	1	0	0	10
	90.00%	10.00%	0.00%	0.00%	100.00%
1	3	5	0	0	8
	37.50%	62.50%	0.00%	0.00%	100.00%
2	1	13	0	0	14
	7.14%	92.86%	0.00%	0.00%	100.00%
3	0	9	1	1	11
	0.00%	81.82%	9.09%	9.09%	100.00%
4	0	4	1	0	5
	0.00%	80.00%	20.00%	0.00%	100.00%
5	0	1	0	0	1
	0.00%	100.00%	0.00%	0.00%	100.00%
6	0	1	0	0	1
	0.00%	100.00%	0.00%	0.00%	100.00%
7	0	0	0	0	0
	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
8	0	1	0	0	1
	0.00%	100.00%	0.00%	0.00%	100.00%

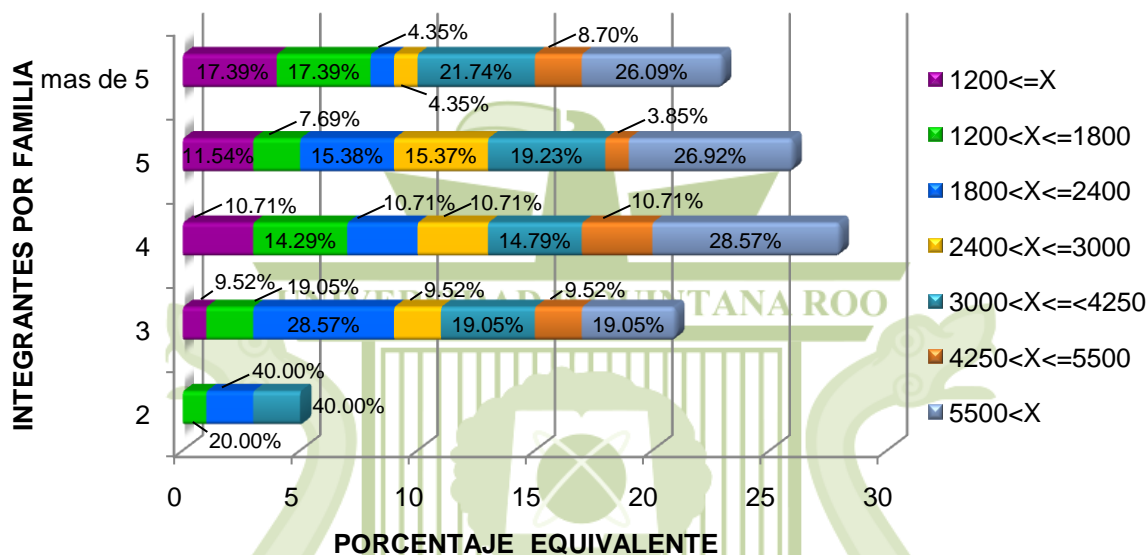
Tabla. R6 Hombres Estado civil vs. Familiares a su cargo

Los índices máximos que se mostraron de acuerdo a las tablas son los siguientes:

- Mujeres solteras sin hijos 18 unidades muestrales.
- Hombres casados y con 2 hijos 13 unidades muestrales.
- Hombres casados de 25 a 35 años 10 unidades muestrales.
- Mujeres Casadas de 35 a 45 años 20 unidades muestrales.

4.1.5 Correlación muestral por Estado Civil, Número de Integrantes de la Familia e Ingreso Familiar Quincenal

Para personas Casadas entre mayor número de integrantes por familia el consumo per cápita es menor; cuanto mayor sea el número de integrantes el consumo familiar es mayor.

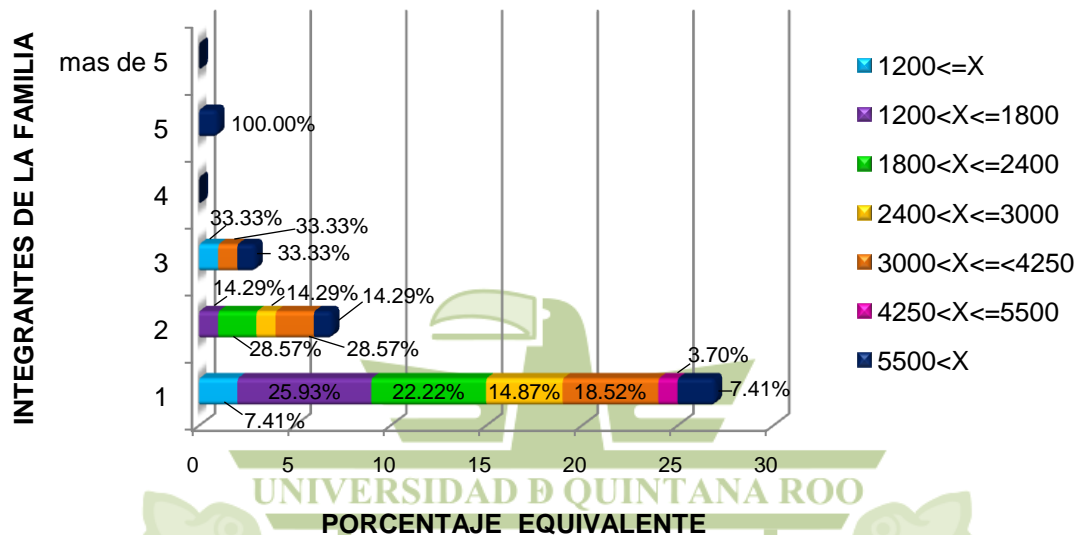


Grafica R7. Casados, Integrantes por familia vs. ingreso familiar quincenal

INTEGRANTES POR FAMILIA	1200≤X	1200<X ≤1800	1800<X ≤2400	2400<X ≤3000	3000<X ≤4250	4250<X ≤5500	5500<X	SUBTOTAL
2	0	1	2	0	2	0	0	5
	0.00%	20.00%	40.00%	0.00%	40.00%	0.00%	0.00%	100.00%
3	1	2	6	2	4	2	4	21
	4.76%	9.52%	28.57%	9.52%	19.05%	9.52%	19.05%	100.00%
4	3	4	3	3	4	3	8	28
	10.71%	14.29%	10.71%	10.71%	14.29%	10.71%	28.57%	100.00%
5	3	2	4	4	5	1	7	26
	11.54%	7.69%	15.38%	15.38%	19.23%	3.85%	26.92%	100.00%
más de 5	4	4	1	1	5	2	6	23
	17.39%	17.39%	4.35%	4.35%	21.74%	8.70%	26.09%	100.00%

Tabla R7. Casados, Integrantes por familia vs. Ingreso familiar quincenal

En el caso de personas Solteras las unidades muestrales se plasman como sigue:

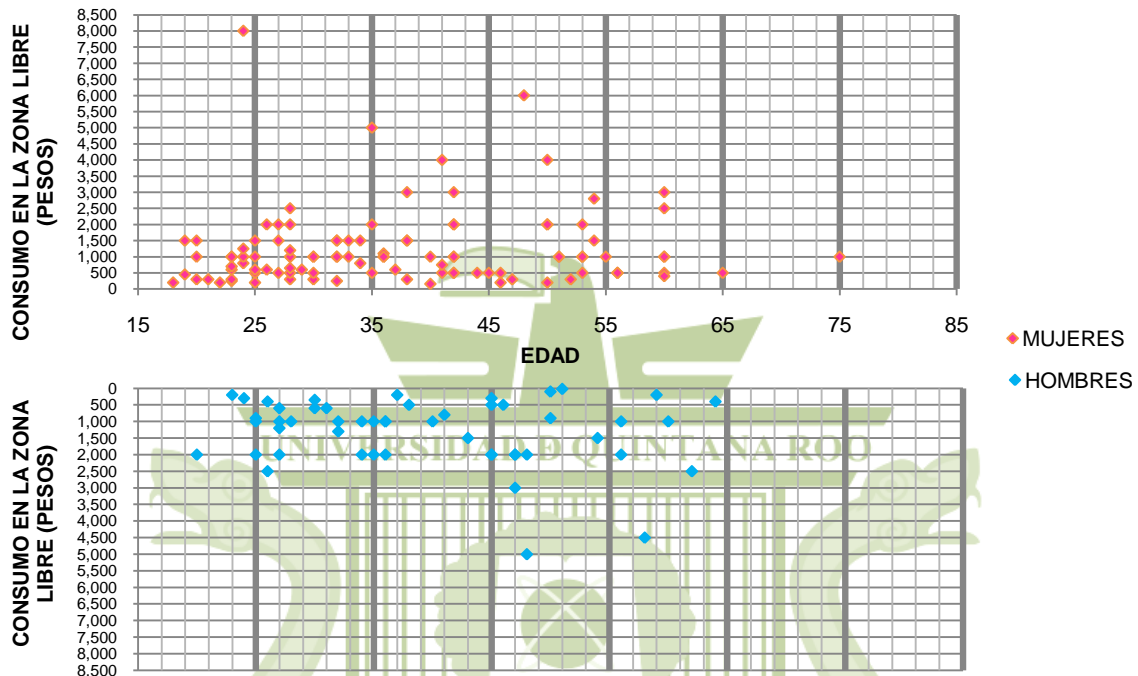


Grafica R8. Solteros, Integrantes por familia vs. Ingreso familiar quincenal

INTEGRANTES POR FAMILIA	1200≤X	1200<X ≤1800	1800<X ≤2400	2400<X ≤3000	3000<X ≤4250	4250<X ≤5500	5500<X	SUBTOTAL
1	2 7.41%	7 25.93%	6 22.22%	4 14.81%	5 18.52%	1 3.70%	2 7.41%	27 100.00%
2	0 0.00%	1 14.29%	2 28.57%	1 14.29%	2 28.57%	0 0.00%	1 14.29%	7 100.00%
3	1 33.33%	0 0.00%	0 0.00%	0 0.00%	1 33.33%	0 0.00%	1 33.33%	3 100.00%
4	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
5	0 0.00%	0 0.00%	0 0.00%	0 0.00%	0 0.00%	0 0.00%	1 100%	1 100.00%
más de 5	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND

Tabla R8. Solteros, Integrantes por familia vs. Ingreso familiar quincenal

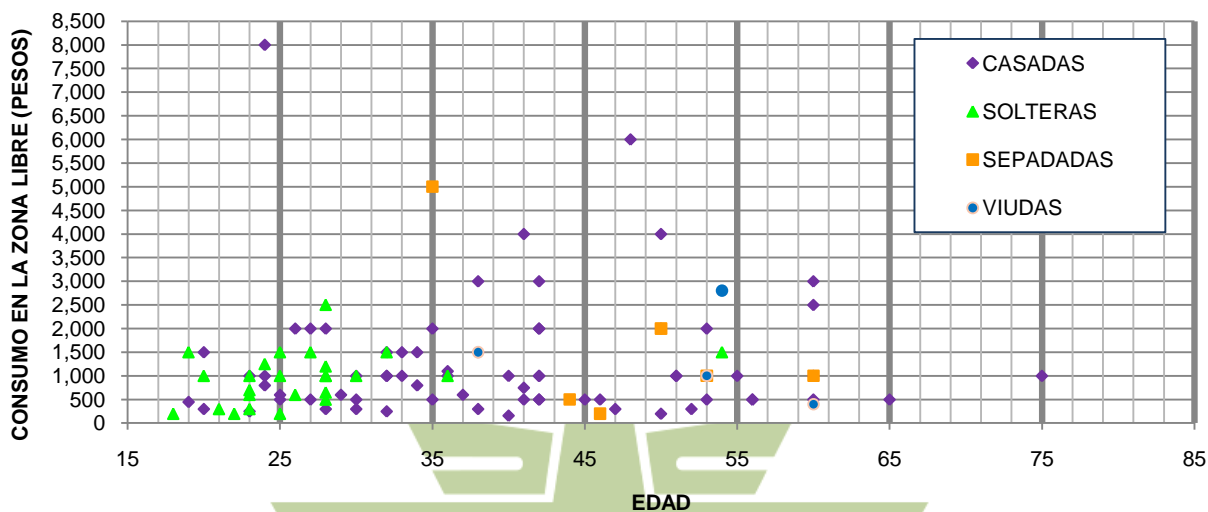
4.1.6 Correlación muestral Género, Edad, Estado Civil y Consumo en la Zona Libre



GraficaR9. Dispersión de Edad vs. Consumo en la Zona Libre por Genero

La congregación puntual de unidades muestrales en el caso de la sección para el género Femenino refleja que para edades entre 17 y 35 años el consumo en la Zona Libre oscila cerca de la línea de \$500.00 y la de \$1,500.00; en el caso de Hombres se agruparon en un rango de 25 a 37 años con una circunscripción entre poco menos de \$500.00 y \$1,000.00.

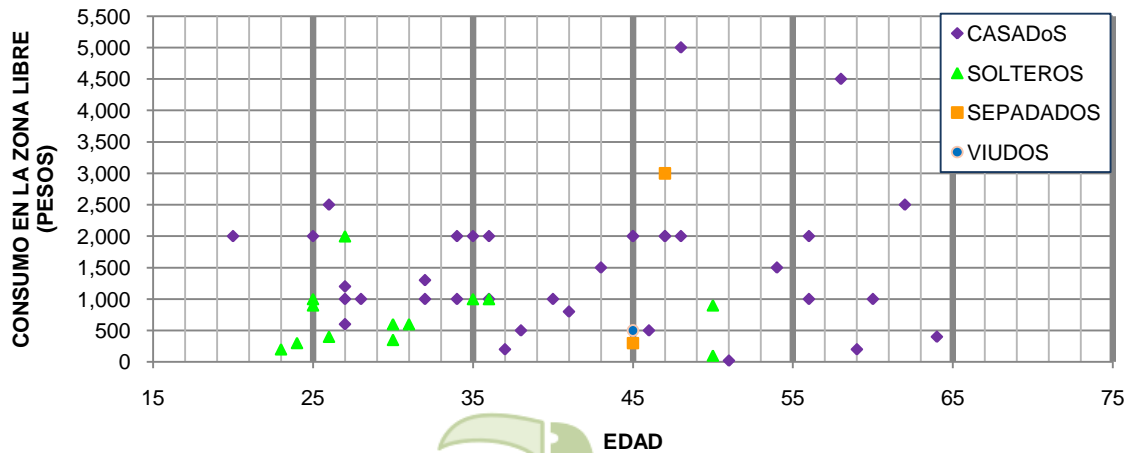
La cantidad de consumo para ambos géneros se podría afirmar está fuertemente relacionada a la edad productiva delimitada entre 15 años y menos de 35 años, sección que abarca los rangos por edad de $15 \leq X < 25$ y $25 \leq X < 35$, los cuales poseen mayor afluencia a la zona libre.



Gráfica R10. Dispersión de Mujeres vs Estado Civil vs Edad vs Consumo en la Zona

El estado civil al igual que la edad es un factor determinante del consumo. Las mujeres casadas y solteras al ser los estratos de mayor incidencia enfocan el consumo en la zona libre de poco menos de \$500.00 a \$1,500.00 con una congregación por edad desde los 17 años a 36 años; las mujeres separadas y viudas al tener un consumo disperso no definen un comportamiento relacional, salvo por la edad que las coloca en los últimos rangos de edad.

Mujeres Casadas dentro del rango $15 \leq X < 25$, mayormente consumen \$1,000.00 (moda), mas sin embargo eliminando el monto por \$8000.00 (dato único muy disperso) la media del monto para consumo es de \$625.00, este último se asemeja al valor de las mujeres solteras dentro de este mismo rango de edad con \$650.00 y difiere de la moda \$200.00; en el siguiente rango de edad de $25 \leq X < 35$ ambos conceptos no difieren mucho, las mujeres Casadas poseen la moda de \$1,000.00 y la media de \$1,125.00; para mujeres Solteras la moda no difiere y la media es de \$1,350.00.

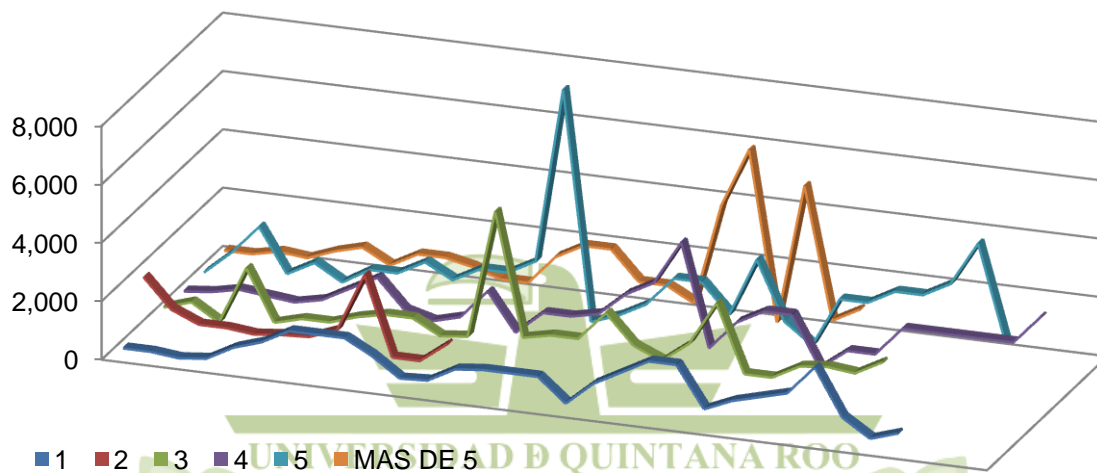


Grafica R11. Hombres vs Estado Civil vs Edad vs Consumo en la Zona

El segmento de hombres separados y viudos al estar muy disperso y contar con reducidas unidades muestrales se descarta para la valoración. El área en la que convergen hombres Solteros y Casados es el rango de edad de 25 a 35 años, mas sin embargo el comportamiento para los Casados oscila principalmente sobre y de bajo de la línea de \$1,000.00; para rangos de edad y estado civil se tienen las siguientes valores estadísticos: para Solteros de $25 \leq X < 35$ años la moda es \$600.00 con una media de consumo de \$950.00; para Casados de $25 \leq X < 35$ la moda es \$1,000.00 con una media de consumo de \$950.00. Donde se puede observar para ambos estados civiles una variación mínima en los montos destinados al consumo en la zona libre.

"Fructificar la razón: trascender nuestra cultura"

4.1.6.1 Terna Correlacional Número de Integrantes de Familia, Ingreso Familiar y Consumo en la Zona Libre



Grafica R12. Integrantes de la familia vs. Ingreso familiar quincenal vs. Consumo en la Zona Libre

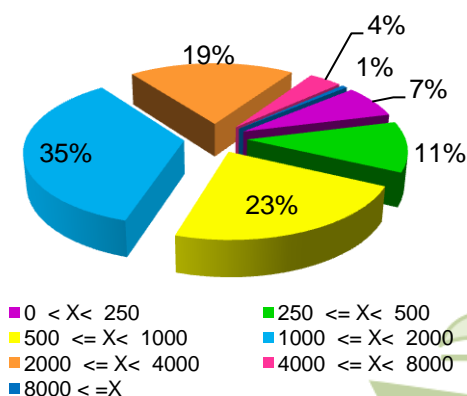
*El crecimiento respecto del eje horizontal va de acuerdo al número de encuestados vinculado a los rangos del ingreso familiar, según la cantidad que la muestra refleje.

La línea que describe el comportamiento para no. de integrantes igual a 2 (color rojo) es de corta longitud dado que son 12 elementos (encuestados) que la conforman, comparada con la de 4 integrantes (color morado) con 32 elementos.

INTEGRANTES POR FAMILIA	1200≤X	1200<X≤1800	1800<X≤2400	2400<X≤3000	3000<X≤4250	4250<X≤5500	5500<X
1	1100	675	1100	1100	1550	900	450
2	ND	1500	300	650	1800	ND	1000
3	450	1010	625	2250	1400	2000	1250
4	350	900	875	600	2250	1150	2000
5	1100	750	975	4750	1580	1000	2400
más de 5	400	750	1000	800	1250	1000	3100

Tabla R9. Integrantes de la familia vs. Ingreso familiar quincenal vs. Gasto medio en la Zona Libre

4.1.7 Consumo en la Zona Libre.



Grafica R13. Consumo en la Zona Libre

El consumo en la zona libre de comercio Belice-México expresa cuanto están dispuestos a consumir visitantes y cuando dispuestos a comprar se encuentran. Por lo que lo estatificamos en intervalos para una investigación más descriptiva donde, el primero de $0 < X < 250$ pesos ocupa solo el 7%, el consumo de $250 \leq X < 500$ pesos es de 11%, el intervalo de $500 \leq X < 1000$ pesos un 23%, de $1000 \leq X < 2000$ pesos es un 35%, de $2000 \leq X < 4000$ un 19%, de $4000 \leq X < 8000$ un 4% y de $8000 \leq X$ un 1%. El consumo mínimo destinado es de 20.00. El consumo máximo destinado es de 8,000.00. El monto promedio destinado es de 1,252.14 y la moda en el consumo destinado es de 1,000.

4.1.7.1 Correlación Procedencia y Consumo en la Zona Libre.

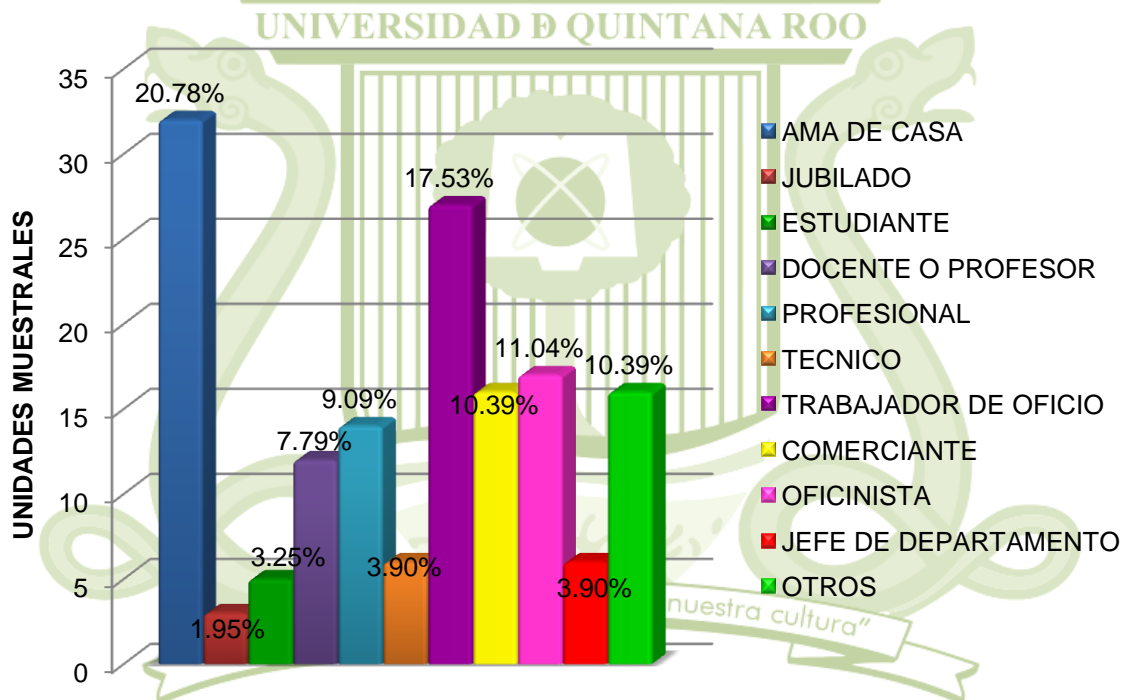
La presente intersección correlacional manifiesta la cuantificación en moneda nacional (pesos) el consumo en los visitantes de la zona libre de comercio Belice-México, estratificando por intervalos de consumo el primer intervalo lo de

	OTRO PAIS	OTRO ESTADO DE LA REPUBLICA	OTRA PARTE DE Q. ROO	OTRO LUGAR DE OPB QUE NO ES CHETUMAL	CHETUMAL	SUBTOTAL
0 < X < 250	1 9.09%	3 27.27%	1 9.09%	2 18.18%	4 36.36%	11 100.00%
250 ≤ X < 500	2 11.76%	3 17.65%	0 0.00%	2 11.76%	10 58.82%	17 100.00%
500 ≤ X < 1000	0 0.00%	14 40.00%	3 8.57%	1 2.86%	17 48.57%	35 100.00%
1000 ≤ X < 2000	0 0.00%	24 44.44%	10 18.52%	1 1.85%	19 35.19%	54 100.00%
2000 ≤ X < 4000	2 6.67%	20 66.67%	3 10.00%	1 3.33%	4 13.33%	30 100.00%
4000 ≤ X < 8000	0 0.00%	4 66.67%	2 33.33%	0 0.00%	0 0.00%	6 100.00%
8000 ≤ X	0 0.00%	0 0.00%	1 100.00%	0 0.00%	0 0.00%	1 100.00%

Tabla R10. Procedencia vs. consumo en la Zona Libre

4.1.8 Caracterización por Ocupación

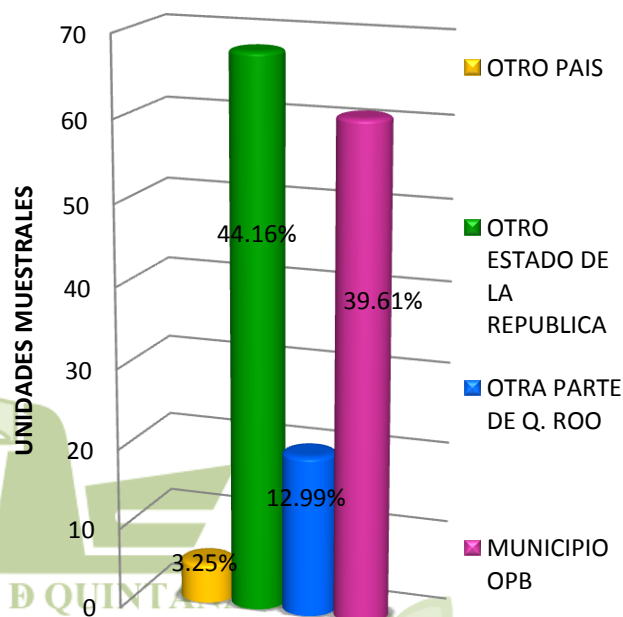
La ocupación de una persona influye en los bienes y servicios que adquiere. Los mercadólogos usualmente tratan de identificar grupos ocupacionales que tienen interés encima del promedio en sus bienes y servicios. La estratificación ocupacional realizada, expresa que las amas de casa son el estrato unánime y mayoritario que más consume con un 20.78%, seguidamente con un 17.53% los trabajadores de oficio como electricistas, carpinteros, mecánicos, etc., en un 11.04% los y las oficinistas de la iniciativa pública o privada, el estrato de visitantes dedicados a la actividad comercial está representado por un 10.39%. Siendo estos los principales consumidores según su ocupación o actividad laboral.



Grafica R14. Ordenamiento de personas por Ocupación

4.1.9 Tipificación por procedencia

El lugar de procedencia por sí mismo es una estratificación geográfica para el análisis estadístico, siendo también una variable mercadológica substancial en la segmentación de mercados que provee información primordial para correlaciones; la variable cuantifica el desplazamiento de residentes, de diferentes puntos de Quintana Roo 12.99%, estados de la



republica mexicana 44.16%, o

Grafica R15. Personas por procedencia

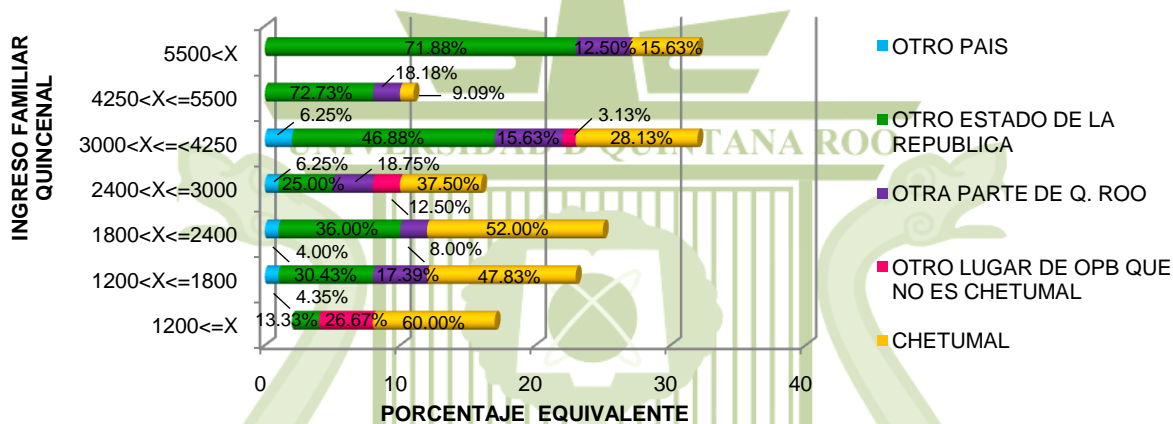
países 3.25%, ocurrido durante semana santa, el cual visita a la zona libre de comercio Belice-México. El municipio de Othón Pompeyo Blanco ocupa el 39.61% siendo el segundo porcentaje más alto en visitantes que concurren la Zona Libre quienes fueron captados en Semana Santa sin embargo dada la periferia, el bajo costo de traslado y los servicios de transporte a Chetumal y de allí a la Zona Libre supone una periodicidad más corta. Dicha afluencia se desglosa en dos vertientes los residentes chetumaleños 88.52% y los de otro lugar de O.P.B. que discrimina a Chetumal 11.48% ambos en función de las 61 unidades muestrales.

PROCEDENCIA	UNIDADES DE LA MUESTRA	PORCENTAJE EQUIVALENTE DEL TOTAL
MUNICIPIO OPB	61	39.61%
Chetumal	54 88.52%	35.06%
Bacalar	2 3.28%	1.30%
Ingenio A. Obregón	2 3.28%	1.30%
Palmar	1 1.64%	0.65%
Subteniente López	2 3.28%	1.30%
TOTAL	154	100.00%

Tabla R11. Procedencia dentro del municipio de OPB

4.1.9.1 Correlación muestral Procedencia e ingreso familiar

Al ser la cantidad de dinero que perciben regularmente las personas por concepto de su actividad laboral u otro concepto, los ingresos otorgan a los consumidores el poder adquisitivo que respaldara su demanda de bienes y servicios cuantos más ingresos posean podrán adquirir más cantidad y variedad de productos satisfacer mejor sus necesidades y deseos. Los ingresos reflejan la capacidad económica de los visitantes la zona libre de comercio Belice- México, la accesibilidad que esta posee según los ingresos de los consumidores.



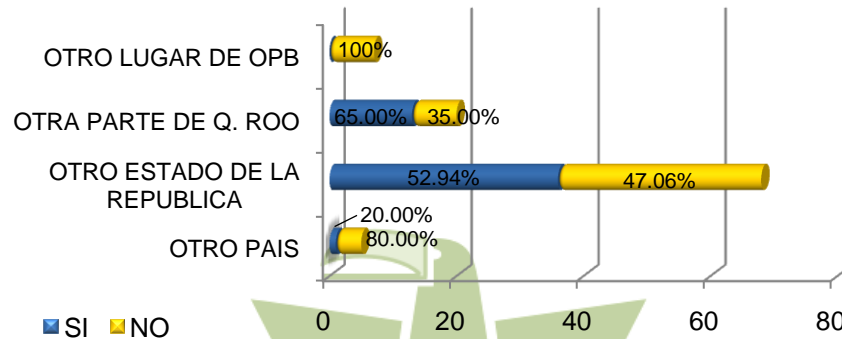
Gráfica R16. Procedencia vs. ingreso familiar

Para lo cual se realizó una estratificación múltiple de ingresos en manera geográfica y la cual posee inmersa intervalos de cantidades que segmentan el ingreso

PROCEDENCIA	1200<=X	1200<X<=1800	1800<X<=2400	2400<X<=3000	3000<X<=4250	4250<X<=5500	5500<X	SUBTOTAL
OTRO PAIS	0 0.00%	1 20.00%	1 20.00%	1 20.00%	2 40.00%	0 0.00%	0 0.00%	5 100.00%
OTRO ESTADO DE LA REPUBLICA	2 2.94%	7 10.29%	9 13.24%	4 5.88%	15 22.06%	8 11.76%	23 33.82%	68 100.00%
OTRA PARTE DE Q. ROO	0 0.00%	4 20.00%	2 10.00%	3 15.00%	5 25.00%	2 10.00%	4 20.00%	20 100.00%
OTRO LUGAR DE OPB QUE NO ES CHETUMAL	4 57.14%	0 0.00%	0 0.00%	2 28.57%	1 14.29%	0 0.00%	0 0.00%	7 100.00%
CHETUMAL	9 16.67%	11 20.37%	13 24.07%	6 11.11%	9 16.67%	1 1.85%	5 9.26%	54 100.00%

Tabla R12. Procedencia vs. ingreso familiar

4.1.9.2 Correlación muestral lugar de Procedencia y estancia en Chetumal



Grafica R17. Procedencia y Estancia en Chetumal

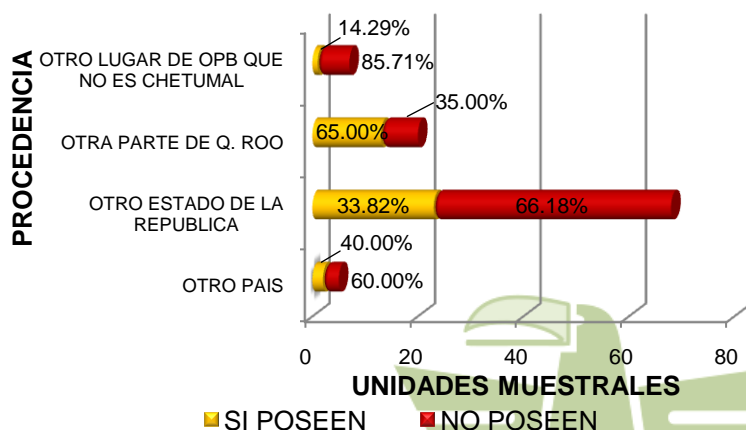
En el instrumento de investigación se cuestionó a los visitantes de la Zona Libre de Belice, acerca de su estancia en Chetumal, bajo el propósito de conocer si se estaban hospedando en Chetumal o si se hospedarían según sus planes de esparcimiento. En la población muestral fueron discriminados 54 unidades muestrales pertenecientes a personas que habitan en Chetumal.

SE ESTAN QUEDANDO EN CHETUMAL	OTRO PAIS	OTRO ESTADO DE LA REPUBLICA	OTRA PARTE DE Q. ROO	OTRO LUGAR DE OPB QUE NO ES CHETUMAL	SUBTOTAL
SI	1	36	13	0	50
	2.00%	72.00%	26.00%	0.00%	100.00%
NO	4	32	7	7	50
	8.00%	64.00%	14.00%	14.00%	100.00%

Tabla R13. Procedencia y Estancia en Chetumal

"Fructificar la razón: trascender la cultura"

4.1.9.3 Procedencia y disponibilidad donde quedarse con familiares y amigos



Gráfica R18. Procedencia y lugar en Chetumal para pasar la noche

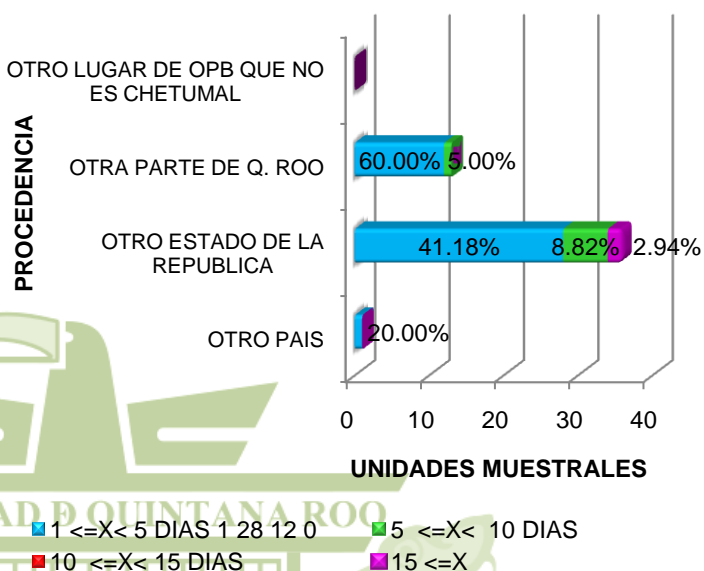
Poseer la disponibilidad de un lugar donde quedarse, predispone la concurrencia a dicho destino y el tiempo de duración de la estadía del visitante, contar con ello de cierta forma libera el recurso para solventar una estadía más larga o un disposición económica más holgada. Los visitantes quienes cuentan con un lugar donde quedarse ya sea con familiares o amigos-conocidos son casi el 40% de las población muestral (154 unidades) de los cuales 58.97%, el porcentaje mayor, corresponde a provenientes de otro estado de la republica, seguido de un 33.33% de quienes son de otra parte de Q. Roo.

	SI POSEEN	PORCENTAJE	NO POSEEN	PORCENTAJE
OTRO PAIS	2	5.13%	3	4.92%
OTRO ESTADO DE LA REPUBLICA	23	58.97%	45	73.77%
OTRA PARTE DE Q. ROO	13	33.33%	7	11.48%
OTRO LUGAR DE OPB QUE NO ES CHETUMAL	1	2.56%	6	9.84%
SUBTOTAL	39	100.00%	61	100.00%

Tabla R14. Procedencia y lugar en Chetumal para pasar la noche

4.1.9.4 Correlación muestral Procedencia y Tiempo de estancia en Chetumal

Estratificar la población muestral en unidades geográficas da la pesquia en variables un acercamiento a las incidencias en una muestra esta correlación entre procedencia y estancia en Chetumal pretende analizar la cantidad de días de estadía en Chetumal de los visitantes de la zona libre de Belice en Chetumal.



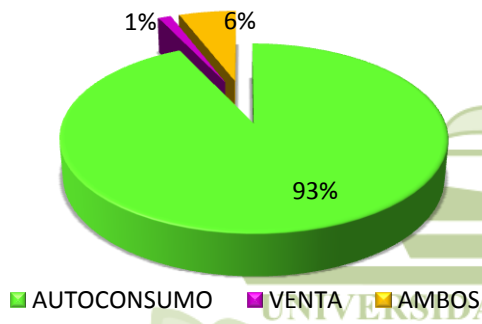
Los porcentajes mayores según el total de visitantes por procedencia refieren a periodos de estancia menores de cinco días y mayores de uno: 60.00% para quienes provienen de otra parte de Quintana Roo, 41.18% para otros estados de la republica y el 20.00% para otros países. De acuerdo al periodo de estancia el mayor porcentaje lo poseen la afluencia nacional de otros estados de la republica: de uno a cinco días un 68.29%, 85.71% de cinco a diez días y 100% para más de 15 días. Ninguno de los encuestados de otros lugares dentro del municipio de Othón P. Blanco que no fuese la capital quintanarroense optaría por prolongar su estancia en días, esto debido probablemente a la cercanía de su domicilio respecto de la Zona Libre.

	OTRO PAIS	OTRO ESTADO DE LA REPUBLICA	OTRA PARTE DE Q. ROO	OTRO LUGAR DE OPB QUE NO ES CHETUMAL	SUBTOTAL
1 ≤ X < 5 DIAS	1 2.44%	28 68.29%	12 29.27%	0 0.00%	41 100.00%
5 ≤ X < 10 DIAS	0 0.00%	6 85.71%	1 14.29%	0 0.00%	7 100.00%
10 ≤ X < 15 DIAS	0 0.00%	0 0.00%	0 0.00%	0 0.00%	0 0.00%
15 ≤ X	0 0.00%	2 100.00%	0 0.00%	0 0.00%	2 100.00%

Tabla R15. Procedencia vs. Estancia en Chetumal

En general el promedio de días de estancia en Chetumal es de 6, pero la moda es de 2 días esto posiblemente como derivación de la motivación de su viaje hasta la capital y los recursos con los que cuenta.

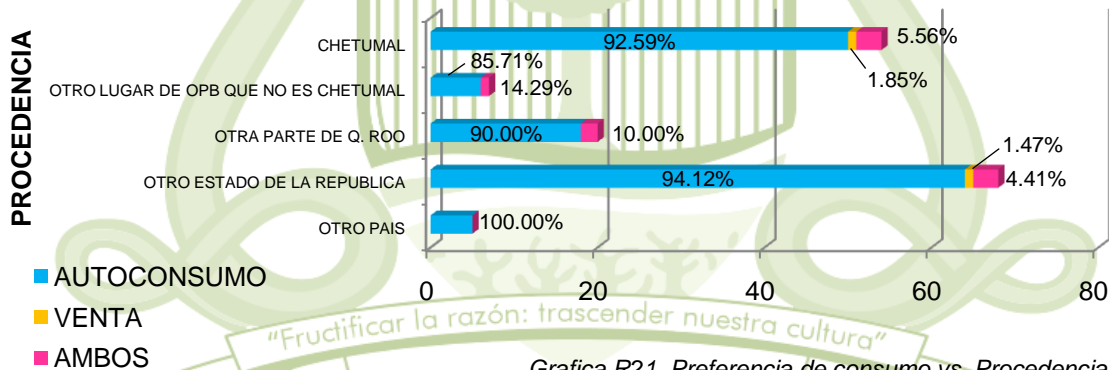
4.1.9.5 Correlación entre Procedencia y preferencia de consumo



El 93% de los visitantes de la zona libre de comercio Belice-México tiene preferencias de autoconsumo de bienes lo que no expresa que casi la totalidad de la población muestra va para adquirir bienes y productos para fines propios.

Gráfica R20. Preferencia de consumo

Considerando que el autoconsumo es para ambas preferencias se obtiene un porcentaje promedio de autoconsumo de 38.89% mientras que el de venta es de 62.22%; el porcentaje de moda es del 50% para autoconsumo y venta.

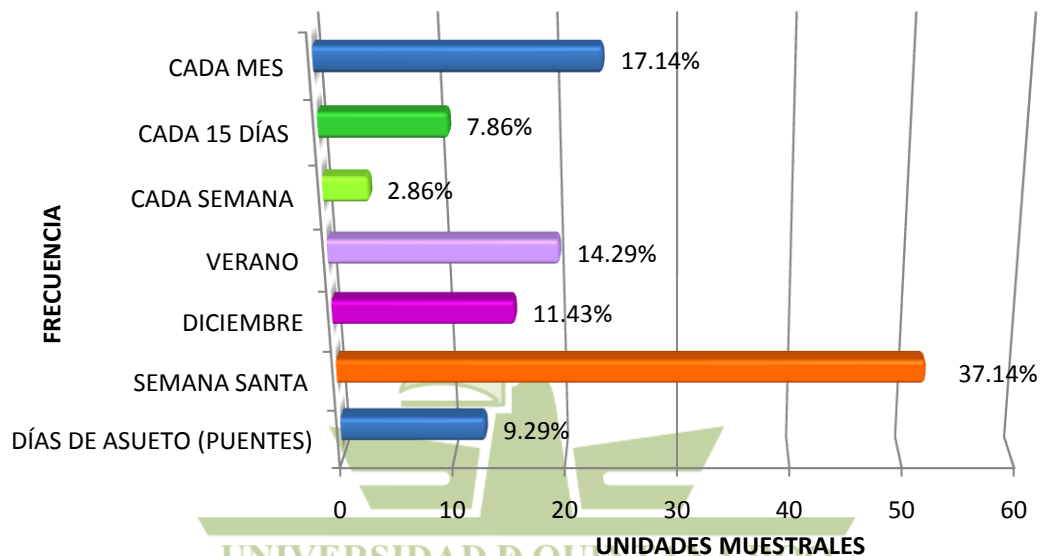


Gráfica R21. Preferencia de consumo vs. Procedencia

PROCEDENCIA	AUTOCONSUMO	VENTA	AMBOS
OTRO PAIS	5 3.50%	0 0.00%	0 0.00%
OTRO ESTADO DE LA REPUBLICA	64 44.76%	1 50.00%	3 33.33%
OTRA PARTE DE Q. ROO	18 12.59%	0 0.00%	2 22.22%
OTRO LUGAR DE OPB QUE NO ES CHETUMAL	6 4.20%	0 0.00%	1 11.11%
CHETUMAL	50 34.97%	1 50.00%	3 33.33%
SUBTOTAL	143 100.00%	2 100.00%	9 100.00%

Tabla R16. Procedencia y preferencia de consumo

4.1.10 Frecuencia de las personas que van a la Zona Libre



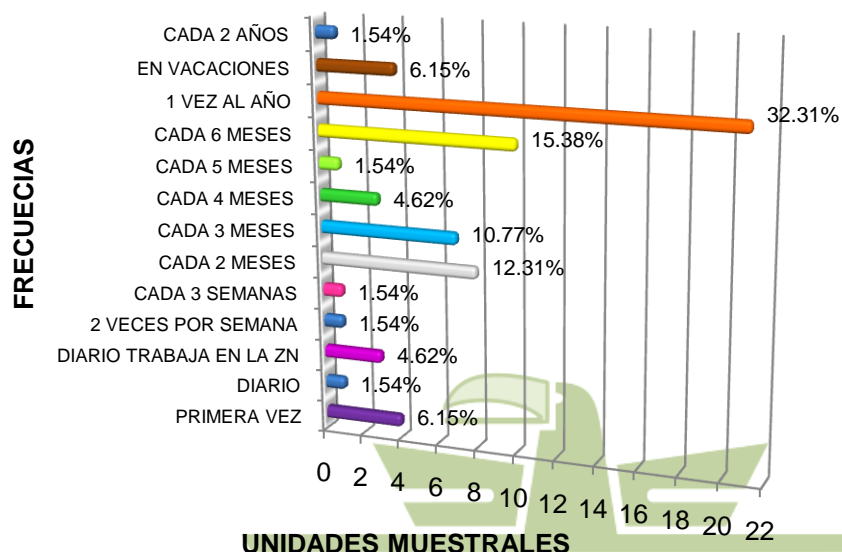
Grafica R22. Periodo de visita en la Zona Libre

PERIODO O FRECUENCIA DE VISITA A LA ZONA LIBRE	UNIDADES DE LA MUESTRA	PORCENTAJE EQUIVALENTE DEL SUBTOTAL
DÍAS DE ASUETO (PUENTES)	13	9.29%
SEMANA SANTA	52	37.14%
DICIEMBRE	16	11.43%
VERANO	20	14.29%
CADA SEMANA	4	2.86%
CADA 15 DÍAS	11	7.86%
CADA MES	24	17.14%
SUBTOTAL	140	100.00%

Tabla R17. Periodo de visita en la Zona Libre

* Dado que la frecuencia varía en cada individuo el subtotal no cuadra con el total de encuestados

4.1.11 Frecuencias consideradas por los encuestados



Grafica R23. Frecuencias de visita a la Zona Libre consideradas por los encuestados

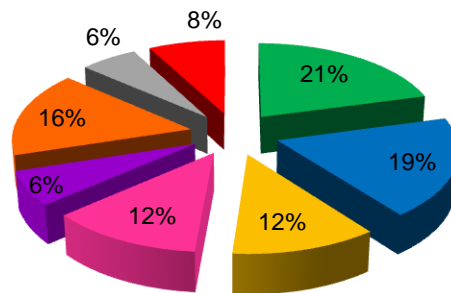
PERIODO O FECUENCIA DE VISITA A LA ZONA LIBRE	UNIDADES DE LA MUESTRA	PORCENTAJE EQUIVALENTE DEL SUBTOTAL
PRIMERA VEZ	4	6.15%
DIARIO	1	1.54%
DIARIO TRABAJA EN LA ZN	3	4.62%
2 VECES POR SEMANA	1	1.54%
CADA 3 SEMANAS	1	1.54%
CADA 2 MESES	8	12.31%
CADA 3 MESES	7	10.77%
CADA 4 MESES	3	4.62%
CADA 5 MESES	1	1.54%
CADA 6 MESES	10	15.38%
1 VEZ AL AÑO	21	32.31%
EN VACACIONES	4	6.15%
CADA 2 AÑOS	1	1.54%
SUBTOTAL	65	100.00%

Tabla R18. Frecuencias de visita a la Zona Libre consideradas por los encuestados

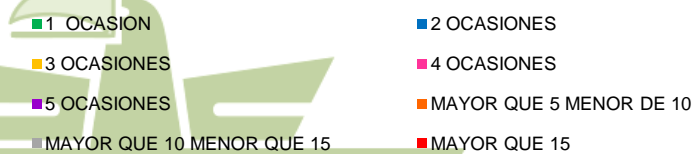
* Dado que la frecuencia es propositiva y opcional de cada individuo el subtotal no cuadra con el total de encuestados

4.1.12 Interrelación correlacional ocasiones en las que las personas van a la Zona Libre y lugar de procedencia

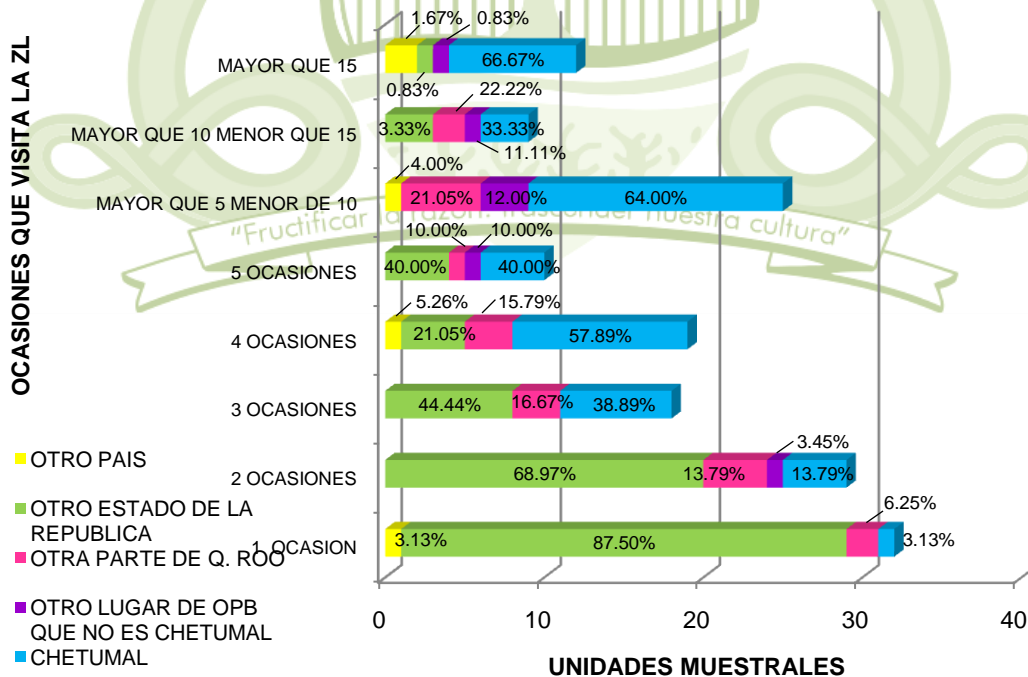
La variable refiere la cuantificación de ocasiones en las que los visitantes de la zona libre han repetido esta concurrencia.



Estratificamos el número de ocasiones pertinente en la grafica presentada en la



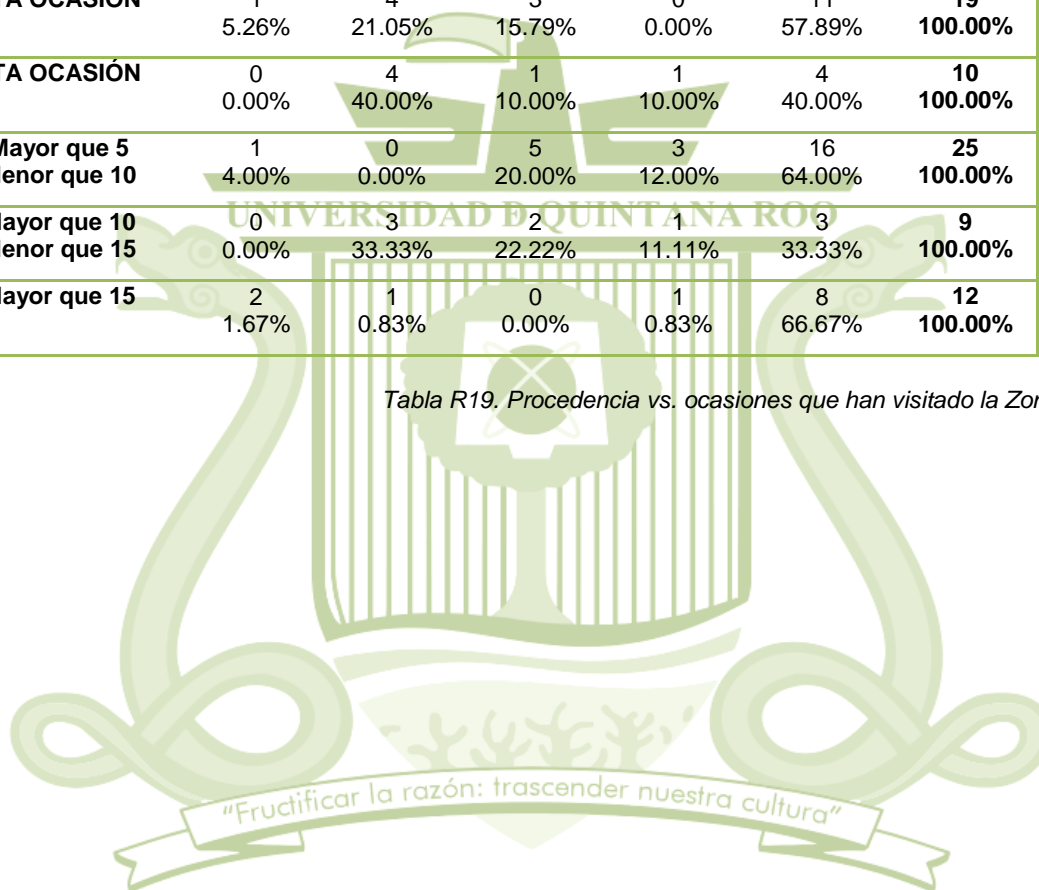
parte inferior donde según la procedencia se expresa los subtotales más representativos de la grafica en la parte superior donde los visitantes que concurrirán por primera ocasión fueron 21%, los visitantes que volvieron por segunda ocasión fue un 19%, los que concurrían por tercera vez fueron 12%, por cuarta ocasión 12%, concurrentes en quinta ocasión 10%.



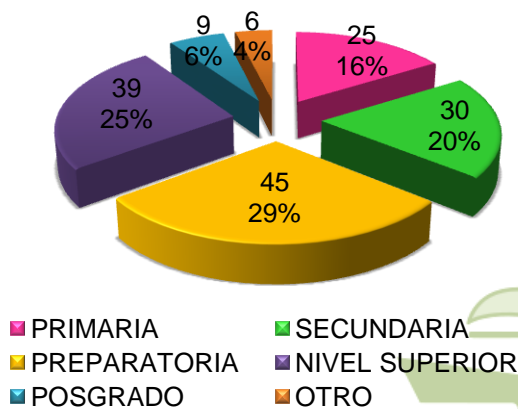
Grafica R25. Procedencia vs. ocasiones que han visitado la Zona Libre

	OTRO PAIS	OTRO ESTADO DE LA REPUBLICA	OTRA PARTE DE Q. ROO	OTRO LUGAR DE OPB QUE NO ES CHETUMAL	CHETUMAL	SUBTOTAL
1RA OCASION	1 3.13%	28 87.50%	2 6.25%	0 0.00%	1 3.13%	32 100.00%
2DA OCASIÓN	0 0.00%	20 68.97%	4 13.79%	1 3.45%	4 13.79%	29 100.00%
3RA OCASIÓN	0 0.00%	8 44.44%	3 16.67%	0 0.00%	7 38.89%	18 100.00%
4TA OCASIÓN	1 5.26%	4 21.05%	3 15.79%	0 0.00%	11 57.89%	19 100.00%
5TA OCASIÓN	0 0.00%	4 40.00%	1 10.00%	1 10.00%	4 40.00%	10 100.00%
Mayor que 5 Menor que 10	1 4.00%	0 0.00%	5 20.00%	3 12.00%	16 64.00%	25 100.00%
Mayor que 10 Menor que 15	0 0.00%	3 33.33%	2 22.22%	1 11.11%	3 33.33%	9 100.00%
Mayor que 15	2 1.67%	1 0.83%	0 0.00%	1 0.83%	8 66.67%	12 100.00%

Tabla R19. Procedencia vs. ocasiones que han visitado la Zona Libre



4.1.13 El Grado de Estudios



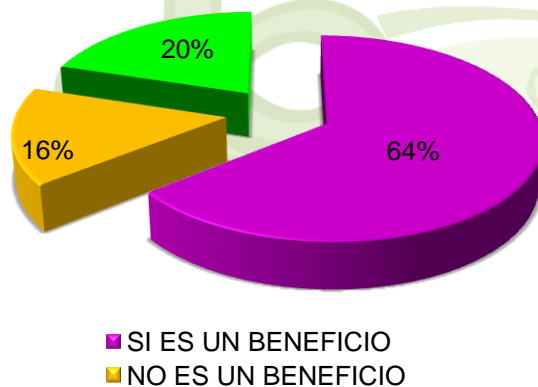
La educación es un proceso simultáneamente, individual y social; dentro de ella el sistema educativo afecta a los sujetos en la adquisición interiorización y transformación de ideologías saberes y abstracciones de la vida diaria transformando su percepción y por tanto la lógica de su toma de decisiones cotidiana.

Gráfica R 26. Grado de estudios

La estratificación por niveles académicos segmenta en educación básica 16% educación media 20%, media superior 29%, superior 25% y posgrado 6%

4.1.14 Opinión acerca de la Ventaja Fiscal

La zona libre de Belice-México también se haya posicionada por sus bajas tasas fiscales, lo cual repercute directamente en la fijación de precios de productos en toda su área comercial. Los visitantes hicieron expresa su opinión respecto a ello 64% está de acuerdo en que es un beneficio, un 20% cree que no es relevante y que no afecta y un 16% opina que no representa beneficio alguno.

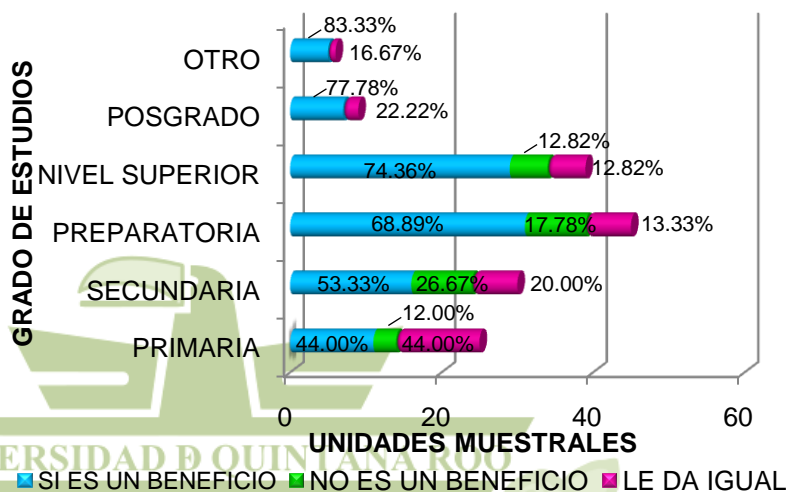


Gráfica R27. Opinión acerca de la ventaja fiscal

4.1.14.1 Intersección correlacional grado de estudios opinión sobre la ventaja fiscal

Grafica R28. Grado de estudios y opinión acerca de la ventaja fiscal

La estratificación sobre beneficios, nos permite ocuparla igualmente de manera inversa, como lo fue en la presente correlación muestral donde sustituimos la búsqueda de beneficios y los presentamos para recabar la opinión de los



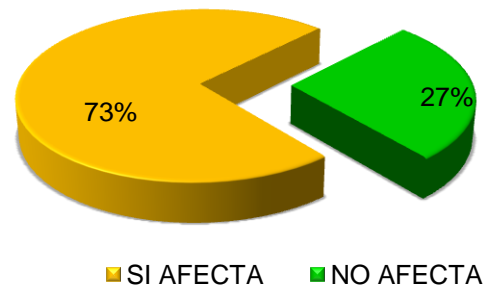
consumidores, posicionando el beneficio específico en cuestión, su opinión sobre la ventaja fiscal que se oferta en la zona libre; la intersección correlacional de la variable respecto al grado de estudio varía considerablemente sin seguir un comportamiento análogo

GRADO DE ESTUDIOS	SI ES UN BENEFICIO	NO ES UN BENEFICIO	LE DA IGUAL	SUBTOTAL
PRIMARIA	11 44.00%	3 12.00%	11 44.00%	25 100.00%
SECUNDARIA	16 53.33%	8 26.67%	6 20.00%	30 100.00%
PREPARATORIA	31 68.89%	8 17.78%	6 13.33%	45 100.00%
NIVEL SUPERIOR	29 74.36%	5 12.82%	5 12.82%	39 100.00%
POSGRADO	7 77.78%	0 0.00%	2 22.22%	9 100.00%
OTRO	5 83.33%	0 0.00%	1 16.67%	6 100.00%
TOTAL	99	24	31	154

Tabla R20. Grado de estudios y opinión acerca de la ventaja fiscal

4.1.15 Percepción del cambio monetario

El Cambio monetario es la política cambiaria aplicada con relación al tipo de cambio mexicano, entendido éste como el número de unidades de moneda nacional que debemos entregar para obtener una unidad de moneda extranjera, o viceversa.



Grafica R29. Percepción cambio monetario

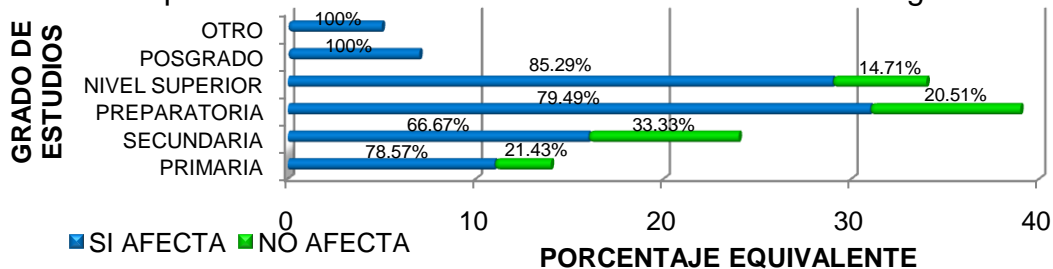
4.1.15.1 Intersección Correlacional entre grado de estudios y Percepción cambio monetario

CAMBIO MONETARIO	SI AFECTA	NO AFECTA	SUBTOTAL
PRIMARIA	11 78.57%	3 21.43%	14 100.00%
SECUNDARIA	16 66.67%	8 33.33%	24 100.00%
PREPARATORIA	31 79.49%	8 20.51%	39 100.00%
NIVEL SUPERIOR	29 85.29%	5 14.71%	34 100.00%
POSGRADO	7 100.00%	0 0.00%	7 100.00%
OTRO	5 100.00%	0 0.00%	5 100.00%
TOTAL	113	41	154

Tabla R21. Grado de estudios vs percepción cambio

La Zona Libre de Belice se rige por la fluctuación del peso frente al dólar, mientras que en territorio mexicano el dólar americano se cotiza entre los 11.80 y 12.32 pesos, en la Zona Libre los comerciantes mantienen la fluctuación entre 12.50 y 13.25 pesos. El tipo de cambio no es muy alentador por lo que un 73%

de los visitantes (en función de una población muestral de 154 unidades) perciben esto como un factor importante que impacta tanto sus deseos de compra su poder adquisitivo. No importando el grado de estudios la interrelación muestral resuelve que los visitantes en base a su experiencia y referentes empíricos de condiciones de mercado perciben el cambio monetario como una variable de gran intervención



Grafica R30. Grado de estudios vs Percepción cambio monetario

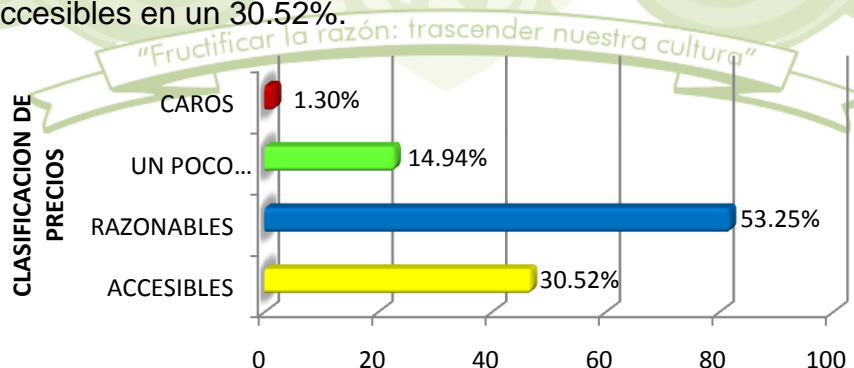
4.1.16 Opinión en los Precios de la Zona Libre

El precio al ser el valor atribuido en el mercado a un bien expresado en dinero sigue siendo un elemento trascendental en la mezcla de mercadotecnia, de igual manera la percepción de “Precios de Referencia” a los cuales los compradores hacen referencia al buscar un determinado producto, se recaban y recuerdan para realiza una evaluación comparativa mental.

CLASIFICACION DE PRECIOS	UNIDADES DE LA MUESTRA	PORCENTAJE EQUIVALENTE DEL TOTAL
ACCESIBLES	47	30.52%
RAZONABLES	82	53.25%
UN POCO COSTOSOS	23	14.94%
CAROS	2	1.30%
TOTAL	154	100.00%

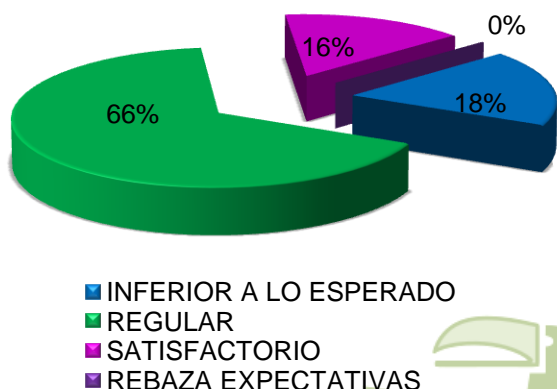
Tabla R22. Opinión respecto a los Precios de la Zona Libre

Usualmente la demanda y el precio son inversamente proporcionales mientras más alto sea el precio es menor la demanda, puesto que un consumidor probablemente compre menor cantidad de un bien o deje de comprar. Los precios estructuran parte del posicionamiento de productos en el mercado siendo una importante directriz de la demanda en el caso de los productos de la Zona Libre de Comercio Belice–México pueden llegar a determinar una afluencia de visitantes en este destino, por lo que vale la pena indagar como son considerados los precios en función de la población muestral, la cual refleja considerarlos razonables en un 53.25 % accesibles en un 30.52%.



Grafica R31. Opinión respecto a los Precios de la Zona Libre

4.1.17 Nivel de confianza en los productos de la Zona Libre



Esta variable expresa, el grado de fiabilidad y seguridad se le inspiran los productos ofertados en la zona libre al consumidor, antes del realizar una transacción comercial, en función al grado de satisfacción que sus necesidades que le puede ofertar, los atributos específicos buscados, gustos y preferencias.

Grafica R32. Nivel de confianza en productos

El 66.23% cree que el nivel de confianza que ofertan los productos es “regular” siendo esta la categoría mayoritaria, sin embargo en una comparativa muy cerrada se encuentran un 18.18% con un nivel de confianza “inferior a lo esperado” y un 15.58% cree confiable la adquisición de mencionados productos, pero siendo fue nula la población muestral al que los productos rebasasen sus expectativas

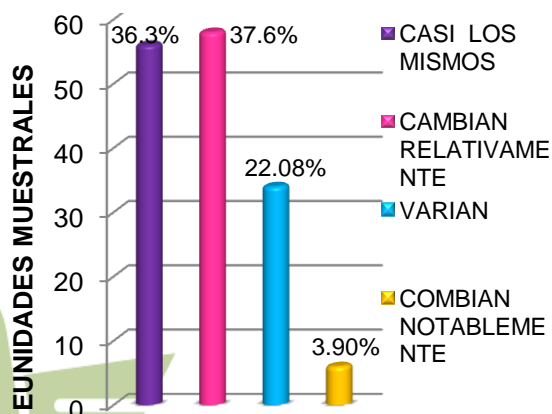
NIVEL DE CONFIANZA EN LOS PRODUCTOS	UNIDADES DE LA MUESTRA	PORCENTAJE EQUIVALENTE DEL TOTAL
REBAZA EXPECTATIVAS	0	0.00%
SATISFACTORIO	24	15.58%
REGULAR	102	66.23%
INFERIOR A LO ESPERADO	28	18.18%
TOTAL	154	100.00%

Tabla R23. Nivel de confianza

4.1.18 Opinión sobre el comportamiento de competencia en la Zona Libre

Esta variable se describe la dinámica comercial, de la Zona Libre de comercio Belice-México, la cual esboza en forma panorámica en el comportamiento de un mercado con características definidas, los precios en los productos, la diversidad de los mismos, el mercado, la demanda, los ofertantes, entre otros son aspectos que componen la competencia.

Grafica R33. Competencia entre establecimientos



Un 37.66% opina que los componentes de la competencia son heterogéneos siendo considerablemente disimiles, un 36.36% considera que dichos elementos son muy semejantes un 22.08% opina que la competencia es adecuadamente variada, y solo un 3.90% considera que cambian notablemente.

Dada la existencia de numerosos vendedores y compradores en la Zona Libre estos comercian en un rango de precios, sin manejar un precio único de mercado.

COMPETENCIA EN TIENDAS Y ESTABLECIMIENTOS DE LA ZONA LIBRE	UNIDADES DE LA MUESTRA	PORCENTAJE EQUIVALENTE DEL TOTAL
CASI LOS MISMOS	56	36.36%
CAMBIAN RELATIVAMENTE	58	37.66%
VARIAN	34	22.08%
CAMBIAN NOTABLEMENTE	6	3.90%
TOTAL	154	100.00%

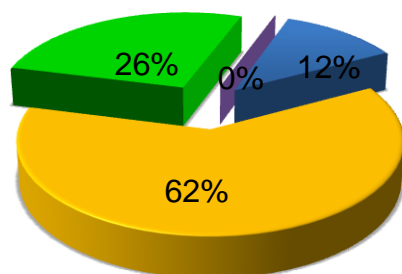
Tabla R24. Competencia entre establecimientos de la Zona Libre

Los vendedores ofrecen productos diversos a los compradores dirigidos a diferentes segmentos de mercado ya sea que el producto difiera en cuanto a calidad estilo etc., utilizando libremente aparte del precio, marcas publicidad y las ventas personales para destacar. Los compradores observan las diferencias y pagan precios diferentes. Como los

competidores son muchos cada compañía es menos afectada por las estrategias de mercadotecnia de la competencia. La competencia antes descrita Kottler la define como Competencia monopólica. Los economistas reconocen 4 tipos de competencias pura monopólica oligopólica y monopolio puro.

4.1.19 Grado de Satisfacción de compra

Grafica R34. Satisfacción de Compra



- INFERIOR A LO ESPERADO
- REGULAR
- SATISFACTORIO
- REBAZA EXPECTATIVAS

Esta variable expresa, cuan satisfecho se encuentra un consumidor después de haber adquirido un bien tras un intercambio comercial. Los niveles en el grado de satisfacción de compra constituyen parte del andamiaje que soportara el posicionamiento en el mercado de la Zona Libre de Comercio Belice-México como un producto de destino turístico. Es por ello, que designamos "Satisfactorio" a la categoría mínima positiva, representando el punto crítico entre los atributos positivos y negativos en la dialéctica individual respecto a cuan satisfecho se encuentra el consumidor tras haber consumido bienes en la CFZ el cual toma parte en esta variable en un 26%.

SATISFACCION DE COMPRA	UNIDADES DE LA MUESTRA	PORCENTAJE EQUIVALENTE DEL TOTAL
REBASA EXPECTATIVAS	0	0.00%
SATISFACTORIO	41	26.62%
REGULAR	95	61.69%
INFERIOR A LO ESPERADO	18	11.69%
TOTAL	154	100.00%

Tabla R25. Satisfacción de Compra

Titulamos a un 61.69% "Regular", nominando así a un nivel poco satisfactorio de compra en ciertos atributos importantes de posicionamiento, donde el consumidor tiene conciencia de ello pero los canjea al ser inversamente proporcionales entre sí, generando un equilibrio relativo en la satisfacción de compra. Como pudiese ser no sentirse tan satisfecho con la calidad pero si con el precio o inversamente, podría no sentirse satisfecho con precios más elevados pero los niveles de calidad lo compensan. Solo un 11.69% considero no satisfactoria su compra en la Zona Libre puesto que en el mercado de consumidores hay quienes buscan de beneficios específicos en los bienes de su compra y lo tanto no son intercambiables.

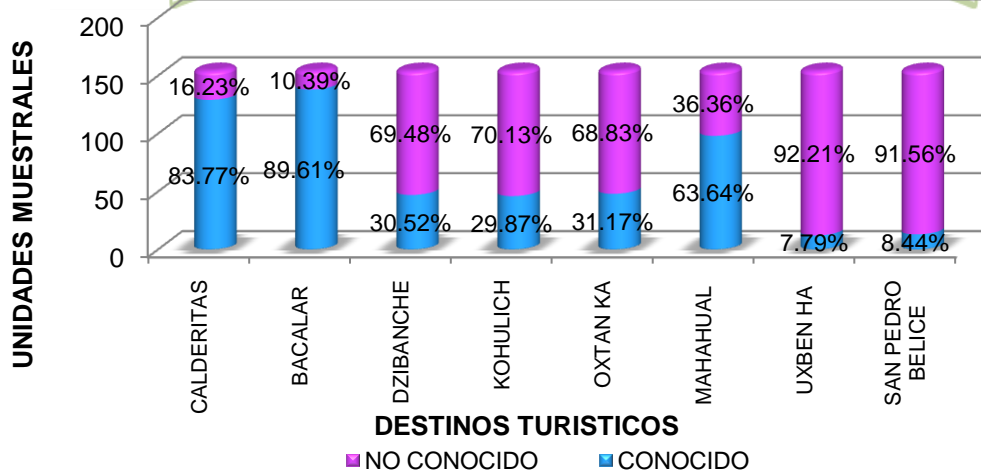
4.1.20 Destinos Turísticos

Los destinos turísticos representan polos de atracción para la recepción de visitantes, los cuales conocen o tienen referencias previas de dichos lugares, sin enfocarse a si el visitante concurre o ha concurrido, sino se pretende no importando su procedencia o ingreso, el considerar el bagaje de información (características atributos ubicación etc.) que pose para denominar al sitio en cuestión como conocido o no. *Tabla R26. Conocimiento de Destinos Turísticos de la Frontera Sur*

Un listado de destinos turísticos susceptibles de visita en la Frontera Sur, fueron expuestos a la población muestral, que a continuación se ordenan según su grado de popularidad (en función de las 154 unidades muestrales) Bacalar 89.61%, Calderitas 83.77%, y Mahahual 63.64%, son los destinos con mayor popularidad distinguidos por ser lugares para recrearse en actividades cerca la playa

	DESTINOS TURISTICOS	CONOCIDO	NO CONOCIDO
1	BACALAR	138 89.61%	16 10.39%
2	CALDERITAS	129 83.77%	25 16.23%
3	MAHAHUAL	98 63.64%	56 36.36%
4	OXTAN KA	48 31.17%	106 68.83%
5	DZIBANCHE	47 30.52%	107 69.48%
6	KOHULICH	46 29.87%	108 70.13%
7	SAN PEDRO BELICE	13 8.44%	141 91.56%
8	UXBEN HA	12 7.79%	142 92.21%

costa o agua dulce; Oxtan Ka 31.17%, Dzibanche 30.52%, Kohulich 29.87% están en las posiciones sucesivos siendo netamente zonas arqueológicas de la cultura maya, San Pedro Belice 8.44, y Uxben Ha 7.79% son los sitios menos conocidos de la Frontera Sur. *Grafica R35. Destinos Turísticos de la Frontera Sur vs. procedencia*



Quienes conocen más sitios turísticos y representan altos porcentajes entre el 39.13% y 66.67% son el estrato de residente en la capital quintanarroense, consecutivamente los visitantes mas conocedores de destinos turísticos en la Frontera Sur, son la afluencia nacional de otros estados de la republica que oscila entre el 25% al 41.30% siendo más conocedores aun que visitantes de otras partes de Quintana Roo y de otros lugares del municipio Othón P. Blanco, a pesar de estos encontrarse más cerca de los destinos.

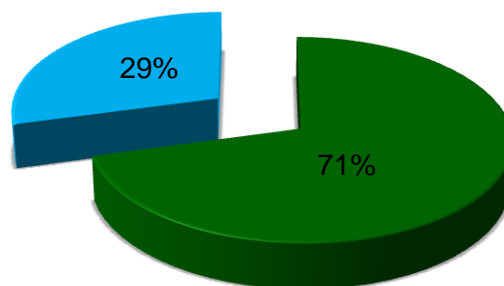
	DESTINOS TURISTICOS	OTRO PAIS	OTRO ESTADO DE LA REPUBLICA	OTRA PARTE DE Q. ROO	OTRO LUGAR DE OPB QUE NO ES CHETUMAL	CHETUMAL	SUBTOTAL
1er.	Bacalar	3 2.17%	57 41.30%	18 13.04%	6 4.35%	54 39.13%	138 100.00%
2do.	Calderitas	3 2.33%	49 37.98%	16 12.40%	7 5.43%	54 41.86%	129 100.00%
3ero.	Mahahual	1 1.02%	31 31.63%	15 15.31%	4 4.08%	47 47.96%	98 100.00%
4to.	Oxtan Ka	0 0.00%	14 29.17%	7 14.58%	3 6.25%	24 50.00%	48 100.00%
5to.	Dzibanche	0 0.00%	17 36.17%	9 19.15%	1 2.13%	20 42.55%	47 100.00%
6to.	Kohulich	0 0.00%	11 23.91%	8 17.39%	2 4.35%	25 54.35%	46 100.00%
7to.	San Pedro Belice	0 0.00%	6 46.15%	3 23.08%	1 7.69%	3 23.08%	13 100.00%
8vo.	Uxben ha	0 0.00%	3 25.00%	1 8.33%	0 0.00%	8 66.67%	12 100.00%

Tabla R27. Destinos conocidos vs. procedencia



4.1.21 Alcance turístico e interrelación correlacional del Alcance turístico y Procedencia

El alcance turístico representa un factor de gran conveniencia al enlistar y valorar sitios como destinos de esparcimiento o con enfoque turístico pues trae consigo aspectos exógenos y endógenos, tiempo de trayecto, vías acceso, transporte costo,



■ SI SON DE FACIL ALCANCE
■ NO SON DE FACIL ALCANCE

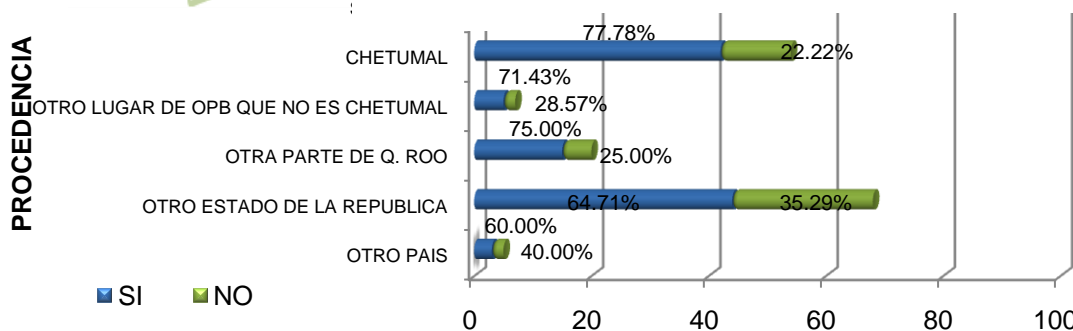
Grafica R36. Alcance turístico

infraestructura, capacidad turística etc. El 71% de la población muestral opinó que el listado de sitios en la Frontera Sur que son de fácil alcance turístico.

Los destinos antes mencionados son de fácil Alcance turístico	OTRO PAIS	OTRO ESTADO DE LA REP.	OTRA PARTE DE Q. ROO	OTRO LUGAR DE OPB QUE NO ES CHETUMAL	CHETUMAL	SUBTOTAL
SI	3 2.75%	44 40.37%	15 13.76%	5 4.59%	42 38.53%	109 100.00%
NO	2 4.44%	24 53.33%	5 11.11%	2 4.44%	12 26.67%	45 100.00%

Tabla R28. Alcance turístico vs. Procedencia

La intersección correlacional de variables de alcance turístico y lugar de procedencia, ahonda en las percepciones de la conciencia individual del visitante en la cual se hayan impresos las abstracciones de las referencias previas acerca de dichos sitios conllevando a un posicionamiento.

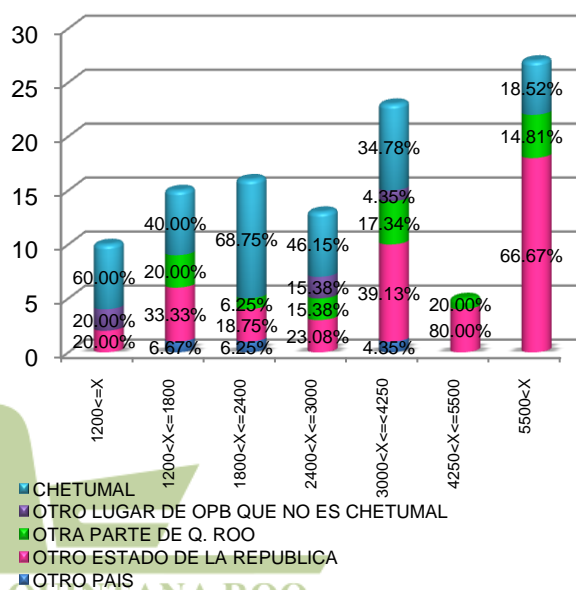


Grafica R37. Alcance turístico vs. Procedencia

Con destinos antes mencionados de fácil Alcance turístico (71%) fue formulada una terna correlacional con las variables lugar de procedencia e ingreso.

Representan estratos dominantes y por tanto significativos, los visitantes provenientes de otros estados de la republica (44 unidades muestrales) que es el estrato mas concurrente y los residentes chetumaleños (42 unidades muestrales) los cuales al desenvolverse en un contexto propio, son susceptibles a una frecuencia más constante, las distancias de traslado son más cortas por lo que los costo son más reducidos y las referencias y opiniones acerca de estos sitios los impactan con mayor frecuencia. Fue palpable una amplia disparidad con respecto a los que son de otras parte de Quintana roo (15 unidades muestrales).

Gráfica R38. Alcance turístico procedencia vs ingreso



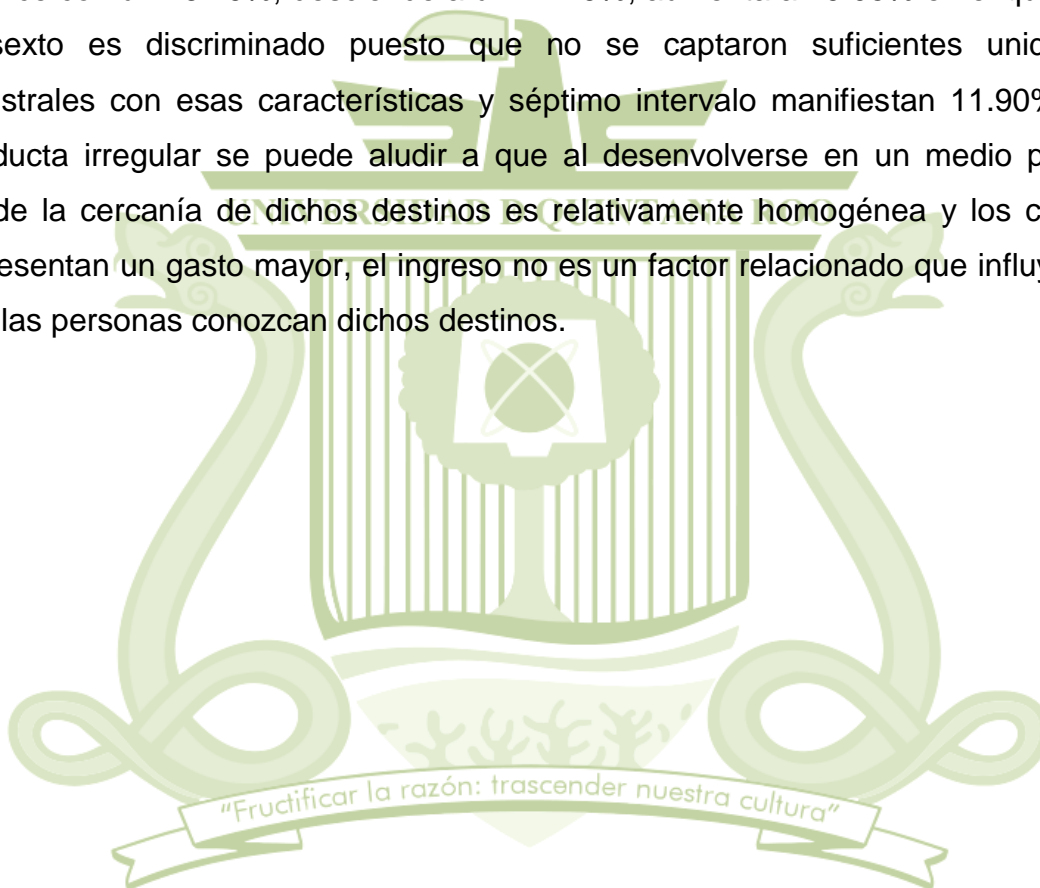
PROCEDENCIA	1200<=X	1200<X<=1800	1800<X<=2400	2400<X<=3000	3000<X<=4250	4250<X<=5500	5500<X	SUBTOTAL
Otro país	0 0.00%	1 33.33%	1 33.33%	0 0.00%	1 33.33%	0 0.00%	0 0.00%	3 100.00%
Otro estado de la republica	2 4.55%	5 11.36%	3 6.82%	3 6.82%	9 20.45%	4 9.09%	18 40.91%	44 100.00%
Otra parte de Q. Roo	0 0.00%	3 20.00%	1 6.67%	2 13.37%	4 26.67%	1 6.67%	4 26.67%	15 100.00%
Otro lugar de O.P.B que no es Chetumal	2 40.00%	0 0.00%	0 0.00%	2 40.00%	1 10.00%	0 0.00%	0 0.00%	5 100.00%
Chetumal	6 14.29%	6 14.29%	11 26.19%	6 14.29%	8 19.05%	0 0.00%	5 11.90%	42 100.00%

Tabla R29. Alcance turístico, Procedencia vs. Ingreso

Los estratos de los provenientes de otros estados y los residentes por procedencia reflejan un comportamiento análogo, donde a mayor ingreso aumenta la consideración de visitar nuevos sitios turísticos y por ende, mayor acceso a información vinculada con dichos destinos, explicito en el 40.97% para otros estados y 26.67%, para quienes provienen de otra parte de Quintana Roo,

ambos en el máximo rango de ingreso, \$5500 o más, lo que respectivamente supone y traduce que a raíz de la satisfacción de necesidades primarias a través del respaldo económico suficiente, se vislumbra la oportunidad de ampliar los horizontes turísticos para su esparcimiento.

Respecto a la conducta indefinida de los Chetumaleños, para este caso y debido a la oscilación porcentual mostrada, se mantiene constante en los primeros 2 estratos por ingreso con un 14.29%, entre el tercer intervalo manifiesta su mayor alcance con un 26.19%, desciende a un 14.29%, aumenta a 19.05% en el quinto y el sexto es discriminado puesto que no se captaron suficientes unidades muestrales con esas características y séptimo intervalo manifiestan 11.90%. La conducta irregular se puede aludir a que al desenvolverse en un medio propio donde la cercanía de dichos destinos es relativamente homogénea y los costos representan un gasto mayor, el ingreso no es un factor relacionado que influya en que las personas conozcan dichos destinos.



4.1.22 Bienes susceptibles de consumo en Chetumal

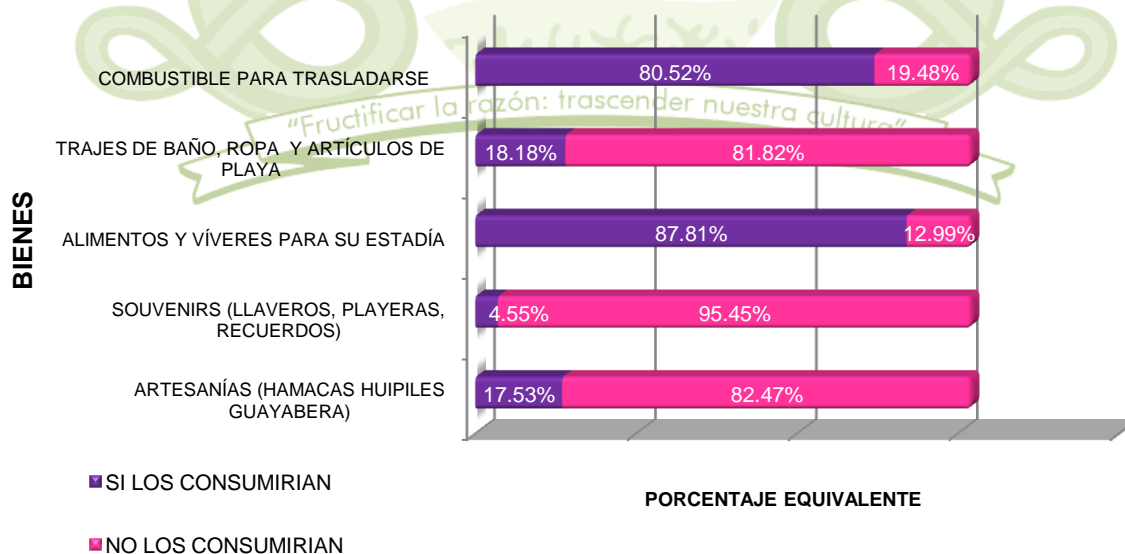
Los seres humanos tienen necesidades. La movilidad o desplazamiento de visitantes de un punto a otro, no solo trae consigo un derrame económico, sino también una afluencia de necesidades por lo que la adquisición o consumo de bienes está implícito para la satisfacción de las mismas.

BIENES PARA CONSUMO	SI LOS CONSUMIRIAN	NO LOS CONSUMIRIAN
Artesanías	27 17.53%	127 82.47%
Souvenirs	7 4.55%	147 95.45%
Alimentos y víveres para su estadía	134 87.01%	20 12.99%
Trajes de baño, ropa y artículos de playa	28 18.18%	126 81.82%
Combustible para trasladarse	124 80.52%	30 19.48%

Aun bajo el propósito de vacación una gran categoría de necesidades requieren respuesta por lo que para la pesquisa de las mismas fue formulado un listado de donde los visitantes priorizan y discriminan bienes susceptibles de consumo, con porcentajes basados en el total de la población muestral (154 unidades).

Tabla R30. Bienes para consumo en Chetumal

Se observa una amplia tendencia en, consumir Alimentos y víveres para su estadía (87.01%) y Combustible para trasladarse (80.52%), siendo estos los bienes más susceptibles de consumo.



Grafica R39. Bienes para consumo en Chetumal

La anterior, postulación de bienes comparativamente más demandados en una visita a la ciudad de Chetumal, se tabuló y graficó, en una intersección correlacional de los bienes susceptibles de consumo y lugar de procedencia de visitantes, para estratificar geográficamente y saber de dónde vienen y que bienes consumen durante su estancia. *Grafica R40. Bienes para consumo vs. procedencia*

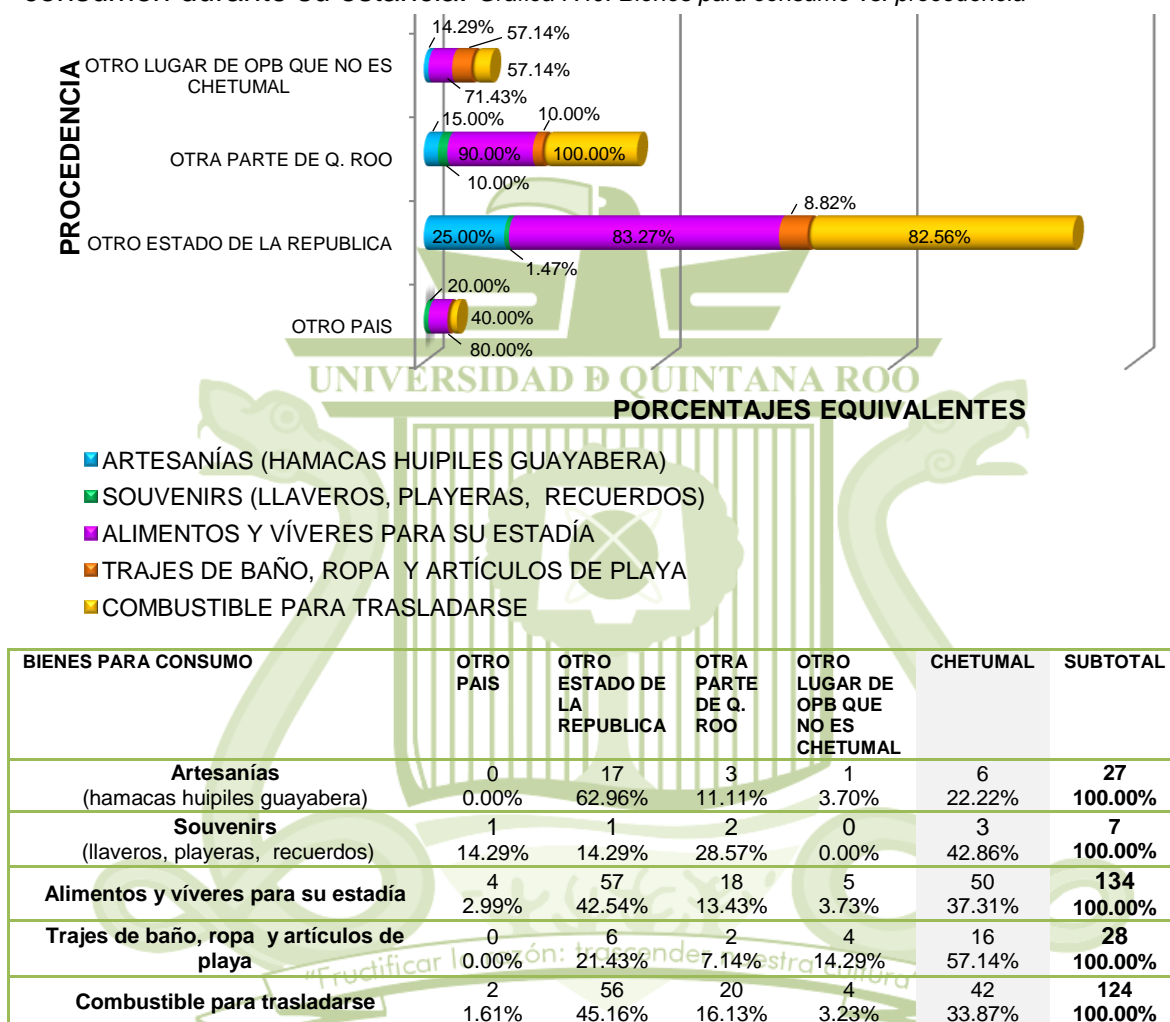


Tabla R31. Bienes para consumo vs. procedencia

La afluencia nacional de otros estados de la república, prioriza alimentos y víveres más que visitantes con otras procedencias y que cualquier otro bien, con el porcentaje más alto 42.54% y seguidamente consumirían combustible (45.16% en función de este bien); mientras que la afluencia de otras partes de Quintana Roo, primeramente consumiría combustible con un 16.13% sobre el mismo y posteriormente alimentos y víveres 13.43%, estas últimas con una muy amplia diferencia, lo cual sugiere que la adquisición de este bien no es de tanto interés

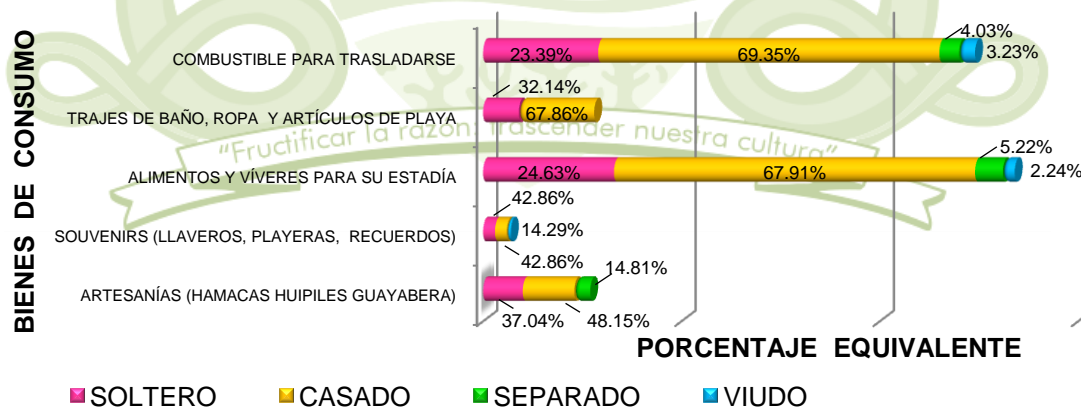
como el que ostentan los visitantes de otros estado de la republica, a lo que podemos conjeturar que la distancia es un factor que dota de importancia a la adquisición de este bien.

Se distingue, en esta interrelación de bienes susceptibles de consumo y estado civil, como un estrato susceptible de consumir más que cualquier otro a las personas casadas, sin embargo estas consumiría de igual manera en suvenires que personas solteras.

BIENES PARA CONSUMO	SOLTERO	CASADO	SEPARADO	VIUDO	SUBTOTAL
ARTESANÍAS (HAMACAS HUIPILES GUAYABERA)	10 37.04%	13 48.15%	4 14.81%	0 0.00%	27 100.00%
SOUVENIRS (LLAVEROS, PLAYERAS, RECUERDOS)	3 42.86%	3 42.86%	0 0.00%	1 14.29%	7 100.00%
ALIMENTOS Y VÍVERES PARA SU ESTADÍA	33 24.63%	91 67.91%	7 5.22%	3 2.24%	134 100.00%
TRAJES DE BAÑO, ROPA Y ARTÍCULOS DE PLAYA	9 32.14%	19 67.86%	0 0.00%	0 0.00%	28 100.00%
COMBUSTIBLE PARA TRASLADARSE	29 23.39%	86 69.35%	5 4.03%	4 3.23%	124 100.00%

Tabla R32. Bienes para consumo vs. estado civil

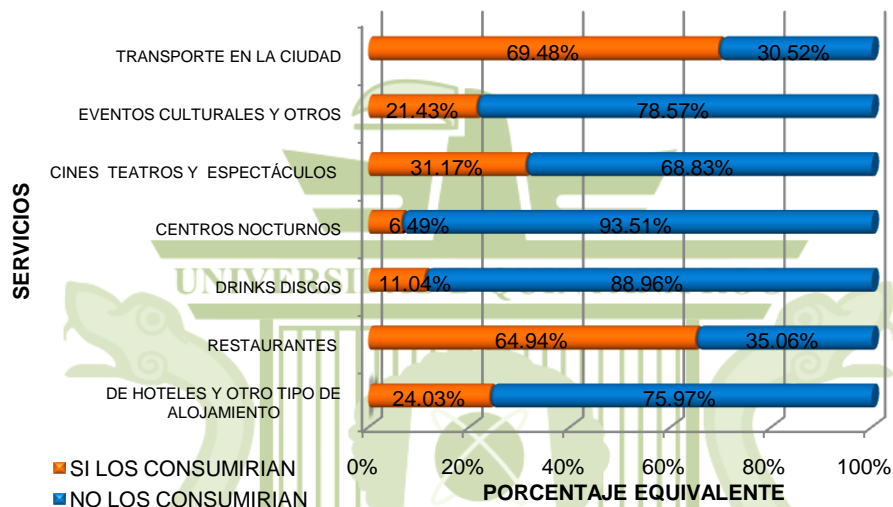
Personas separadas y las viudas tienen en a consumir mucho menos que los demás estratos y omitirían del consumo de algún bien, (trajes de baño ropa y artículos de playa y souvenirs en el caso de personas separadas y artesanías en el caso de personas viudas).



Grafica R41. Bienes para consumo vs. estado civil

4.1.23 Servicios susceptibles de consumo en Chetumal

Los servicios se hayan el sector económico terciario, son producto de la actividad del hombre inmerso en ello servicios de restaurantes, hotelería, trasporte, etc. destinados a la satisfacción de sus necesidades tales como alimentación, vivienda y esparcimiento.



Grafica R42. Servicios Disponibles en Chetumal

Servicios con mayor susceptibilidad de consumo reflejada en sus ponderaciones porcentuales son: el trasporte en la ciudad con un 69.48% dado que la afluencia de visitantes a la capital quintanarroense son en mayoría foráneos y los restaurantes con un 64.94% que refleja la premisa de satisfacer la necesidad de alimentación. El entretenimiento como necesidad puede ser abarcado entre otros con el servicio de cines, teatros y espectáculos que refleja un 31.17% de susceptibilidad de consumo dada su popularidad en las urbes.

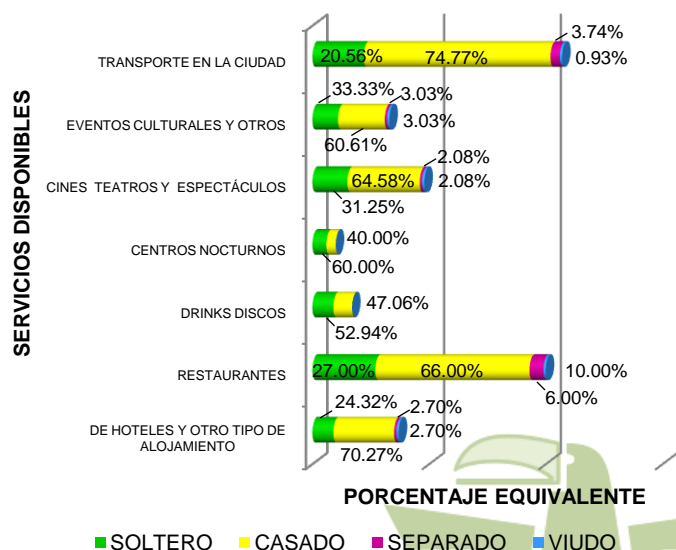
La percepción de necesidades varía entre muchos factores por el ambiente y los recursos con que se cuenta para satisfacerlas. Para un primer análisis se considero procedencias nacionales sin incluir la de Chetumal dado que un conocimiento precedente en calidad y cantidad de servicios disponibles evaluaría según gustos y preferencias difiriendo de la objetividad que poseen otras procedencias.

SERVICIOS DISPONIBLES	OTRO PAIS	OTRO ESTADO DE LA REPUBLICA	OTRA PARTE DE Q. ROO	OTRO LUGAR DE OPB QUE NO ES CHETUMAL	CHETUMAL	SUBTOTAL
DE HOTELES Y OTRO TIPO DE ALOJAMIENTO	2 5.41%	17 45.95%	5 13.51%	1 2.70%	12 32.43%	37 100.00%
RESTAURANTES	5 5.00%	48 48.00%	13 13.00%	1 1.00%	33 33.00%	100 100.00%
DRINKS DISCOS	1 5.88%	3 17.65%	1 5.88%	1 5.88%	11 64.71%	17 100.00%
CENTROS NOCTURNOS	1 10.00%	2 20.00%	1 10.00%	1 10.00%	5 50.00%	10 100.00%
CINES TEATROS Y ESPECTÁCULOS	1 2.08%	17 35.42%	7 14.58%	1 2.08%	22 45.83%	48 100.00%
EVENTOS CULTURALES Y OTROS	1 3.03%	12 36.36%	2 6.06%	1 3.03%	17 51.52%	33 100.00%
TRANSPORTE EN LA CIUDAD	1 0.93%	51 47.66%	12 11.21%	6 5.61%	37 34.58%	107 100.00%

Tabla R33. Servicios que consumiría vs. Procedencia

Es entonces que la afluencia nacional de otros estados de la republica prioriza el servicio de restaurantes más que visitantes con otras procedencias y que cualquier otro bien, con 48.00% el porcentaje más alto y seguidamente transporte en la ciudad con 47.66% ambos en función de este servicio; mientras que la afluencia de otra partes de Quintana Roo, primeramente procuraría cines, teatros y espectáculos con un 14.58% y posteriormente de hoteles y otro tipo de alojamiento con 13.51% en función del servicio; para visitantes de Othón P. Blanco sin considerar aquellos de la ciudad de Chetumal, existe un principal interés en el servicio de drinks y discos con 5.88% seguido del trasporte en la ciudad con 5.61%.

"Fructificar la razón: trascender nuestra cultura"



El estado civil define necesidades específicas dado que las actividades, intereses, opiniones se modifica, tal como las responsabilidades, entonces un individuo soltero puede tener una preferencia significativa por satisfacer sus necesidades de esparcimiento en cambio de una persona casada que priorizaría en razón de las

Grafica R43. Servicios Disponibles en Chetumal vs. Estado Civil

necesidades de alimentación y vivienda. Tal es el caso que las categorías con mayor porcentaje referido al servicio son para personas Casadas con 74.77% para el transporte en la ciudad, seguido de un 70.27% para hoteles y alojamiento; y los Solteros con 60.00% correspondiente a centros nocturnos y 52.94% a drinks y discos.

SERVICIOS DISPONIBLES	SOLTERO	CASADO	SEPARADO	VIUDO	SUBTOTAL
DE HOTELES Y OTRO TIPO DE ALOJAMIENTO	9 24.32%	26 70.27%	1 2.70%	1 2.70%	37 100.00%
RESTAURANTES	27 27.00%	66 66.00%	6 6.00%	1 1.00%	100 100.00%
DRINKS DISCOS	9 52.94%	8 47.06%	0 0.00%	0 0.00%	17 100.00%
CENTROS NOCTURNOS	6 60.00%	4 40.00%	0 0.00%	0 0.00%	10 100.00%
CINES TEATROS Y ESPECTÁCULOS	15 31.25%	31 64.58%	1 2.08%	1 2.08%	48 100.00%
EVENTOS CULTURALES Y OTROS	11 33.33%	20 60.61%	1 3.03%	1 3.03%	33 100.00%
TRANSPORTE EN LA CIUDAD	22 20.56%	80 74.77%	4 3.74%	1 0.93%	107 100.00%

Tabla R34. Servicios que consumiría vs. estado civil

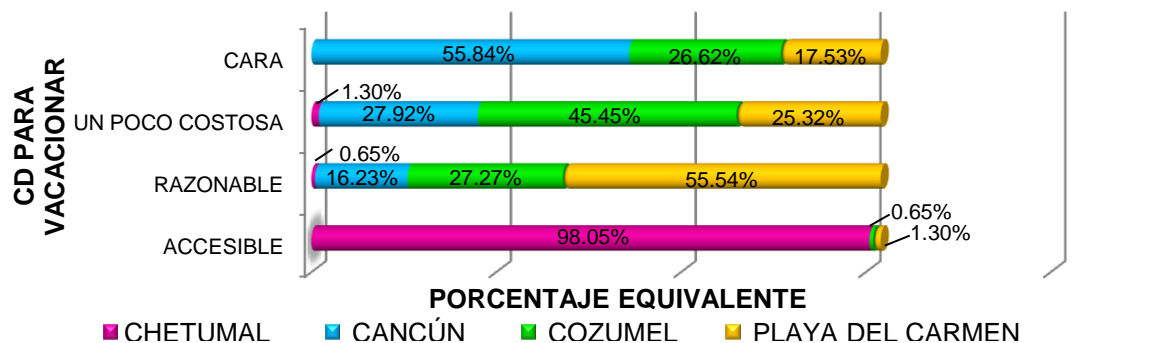
4.1. 24 Comparativa de Ciudades en Quintana Roo por su posicionamiento en materia de accesibilidad económica

El mercado es poseedor de características particulares, inmersas y diferentes según el contexto enmarcado, al ocurrir un desplazamiento de visitantes hacia la Frontera Sur estos formulan un análisis de esas disímiles características, asignan atributos, cotejan comparativamente y evalúan condiciones de ambos. La percepción económica concerniente a la capacidad económica y grado de accesibilidad de adquirir bienes y servicios, es decir cuan parecidas son las condiciones o que tan favorables son estas comparadas al contexto habituado del visitante nos presentan los siguientes posicionamientos basados en las opiniones de la población muestral.

	ACCESIBILIDAD ECONOMICA	DESTINO	PERSONAS A FAVOR RESPECTO DEL TOTAL (154)	PORCENTAJE EQUIVALENTE
4	ACCESIBLE	CHETUMAL	151	98.05%
3	RAZONABLE	PLAYA DEL CARMEN	86	55.84%
2	UN POCO COSTOSA	COZUMEL	70	45.45%
1	CARA	CANCUN	86	55.84%

Tabla R35. Posicionamiento de percepciones comparativas de cd. de Quintana Roo por accesibilidad económica

De una población muestral de 154 unidades muestrales, Chetumal posee un posicionamiento respaldado por un 98.05% que la perciben como una ciudad con un mercado económicamente accesible en este porcentaje se imprimen una mixtura opiniones comparativas de visitantes extranjeros, nacionales, del estado y del municipio de Othón P. Blanco lo que nos proporciona una perspectiva plural



Grafica R44. Accesibilidad Económica

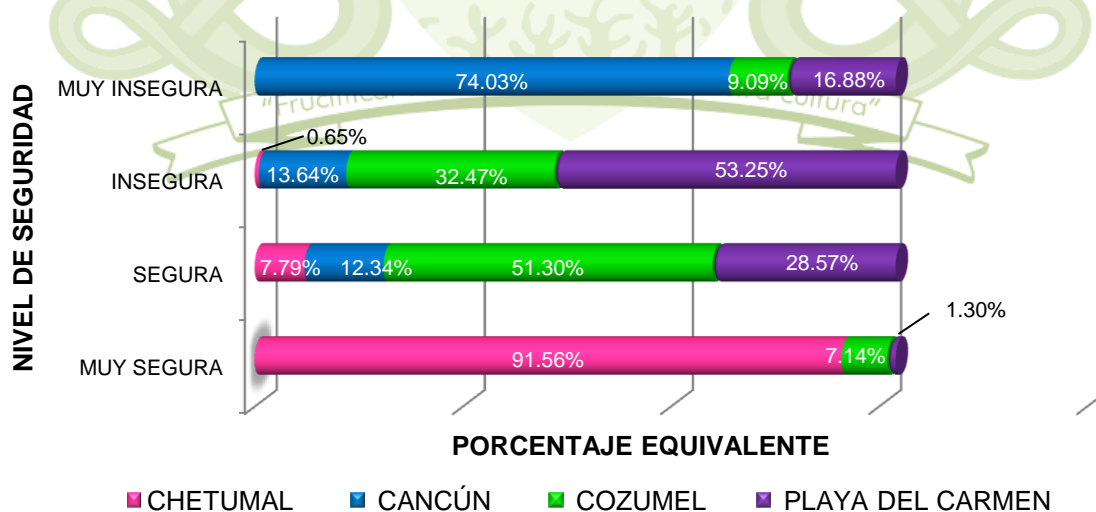
4.1.25 Percepción comparativa en materia de seguridad de ciudades en Quintana Roo

La seguridad como eje de posicionamiento en cuatro de las principales ciudades quintanarroenses con afluencia de visitantes Chetumal, Playa del Carmen, Cozumel y Cancún; plantea el grado de fiabilidad y confianza que refleja dicha ciudad para fin de destino, vacación o recreación, en ítems relacionados como criminalidad, corrupción, narcotráfico, delincuencia o inseguridad por fenómenos meteorológicos. Una opinión homogénea y predominante es la que otorga el posicionamiento el cual queda en el orden siguiente:

NIVEL DE SEGURIDAD	DESTINO	PERSONAS A FAVOR RESPECTO DEL TOTAL (154)	PORCENTAJE EQUIVALENTE
4	MUY SEGURA	CHETUMAL	141 91.56%
3	SEGURA	COZUMEL	79 51.30%
2	INSEGURA	PLAYA DEL CARMEN	82 53.25%
1	MUY INSEGURA	CANCUN	114 74.03%

Tabla R36. Posicionamiento por Seguridad

La población muestral (154 unidades muestrales) manifiesta una opinión favorablemente positiva del 91.56% a favor de la ciudad de Chetumal posicionada como una ciudad muy segura con el punto más alto y unánime con esta percepción, el 7.79% percibe a Chetumal como seguro un 0.65% como inseguro y ninguna opinión expreso a Chetumal como una ciudad muy insegura.



Gráfica R45. Posicionamiento por Seguridad

4.1.26 Visitantes dispuestos a hospedarse en Chetumal



Dentro de las preferencias de hospedaje un 87% de los visitantes afirmo que estaría dispuesto a hospedarse en la ciudad de Chetumal en su visita a la Frontera Sur relativo a este porcentaje un 71.26% es afluente de otro estado de la republica.

Grafica R46. Visitantes dispuestos a hospedarse en Chetumal

Una estratificación geográfica otorga perspectivas para bosquejar e indagar en incidencias por las cuales no se hospedarían en Chetumal como la longitud del trayecto al el lugar de procedencia entre otros.

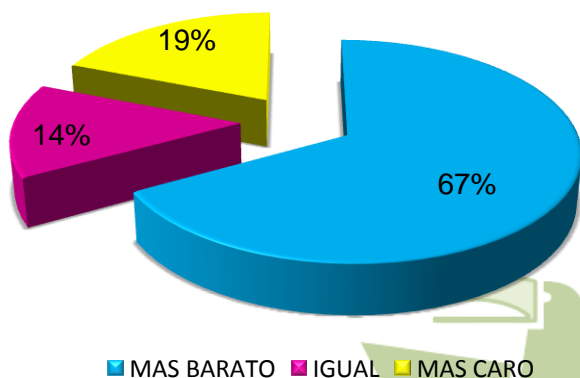
Mientras algunos visitantes de afluencia nacional de otros estados de la republica 71.26%, de otra parte de Quintana Roo 20.69% o de visitantes extranjeros 4.60% pudiesen tener donde quedarse con familiares o amigos o en su defecto preferir hospedarse en el sitio turístico donde se recrean o cercano a él

	OTRO PAIS	OTRO ESTADO DE LA REPUBLICA	OTRA PARTE DE Q. ROO	OTRO LUGAR DE OPB QUE NO ES CHETUMAL	SUBTOTAL
SI	4 4.60%	62 71.26%	18 20.69%	3 3.45%	87 100.00%
NO	1 7.69%	6 46.15%	2 15.38%	4 30.77%	13 100.00%

Tabla R37. Hospedaje en Chetumal

* La suma de los subtotales considera las 100 unidades cuya procedencia no sea la ciudad de Chetumal.

4.1.27 Percepción comparativa de precios Chetumal vs. Lugar de procedencia de los visitantes



En la percepción comparativa de de precios ha resultado destacado un 67% en considerar a Chetumal un destino en el cual los precios son representativamente más accesibles que lo precios de su lugar de procedencia.

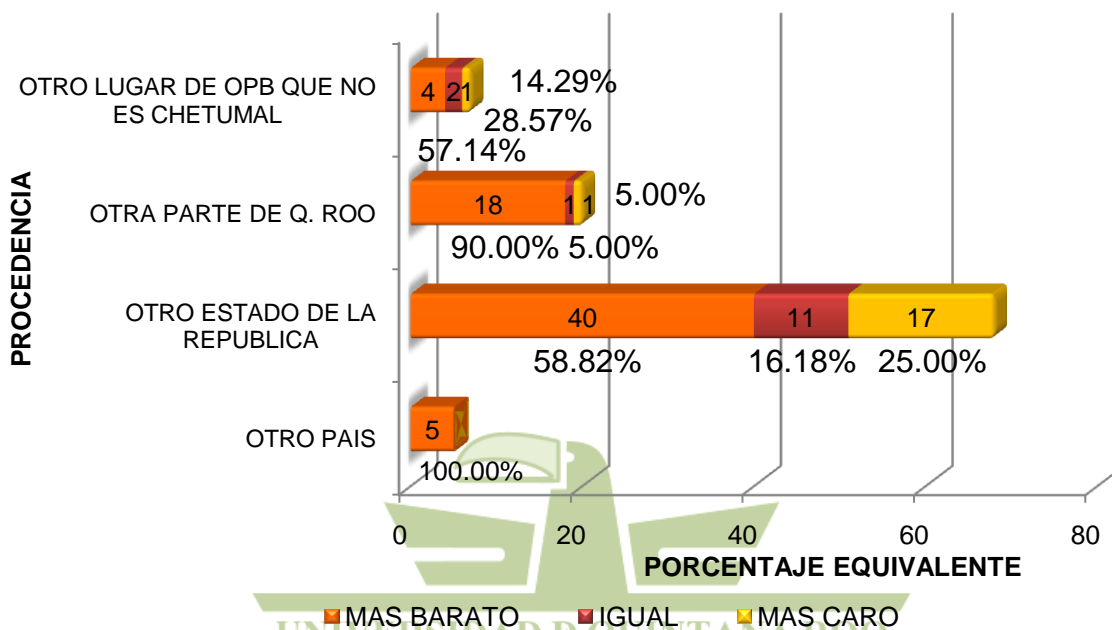
Grafica R47. Comparativa de precios Chetumal vs. lugar de procedencia de los visitantes

La estratificación geográfica de dicho porcentaje (67%) descrita en función del lugar de procedencia, presenta una cuantiosa afluencia nacional de otros estados de la republica en la terna de opiniones de esta variable, precios más altos, iguales y un 59.7% en la percepción de precios más accesibles; la fluencia de otras partes de del estado quintanarroense en un 26.87%, un 7.46% en la opinión unánime de visitantes extranjeros siendo la totalidad de unidades muéstrales y un 5.97% quienes son procedentes de otras partes del municipio Othón P. blanco y ven a Chetumal como un lugar con precios comparativamente más módicos.

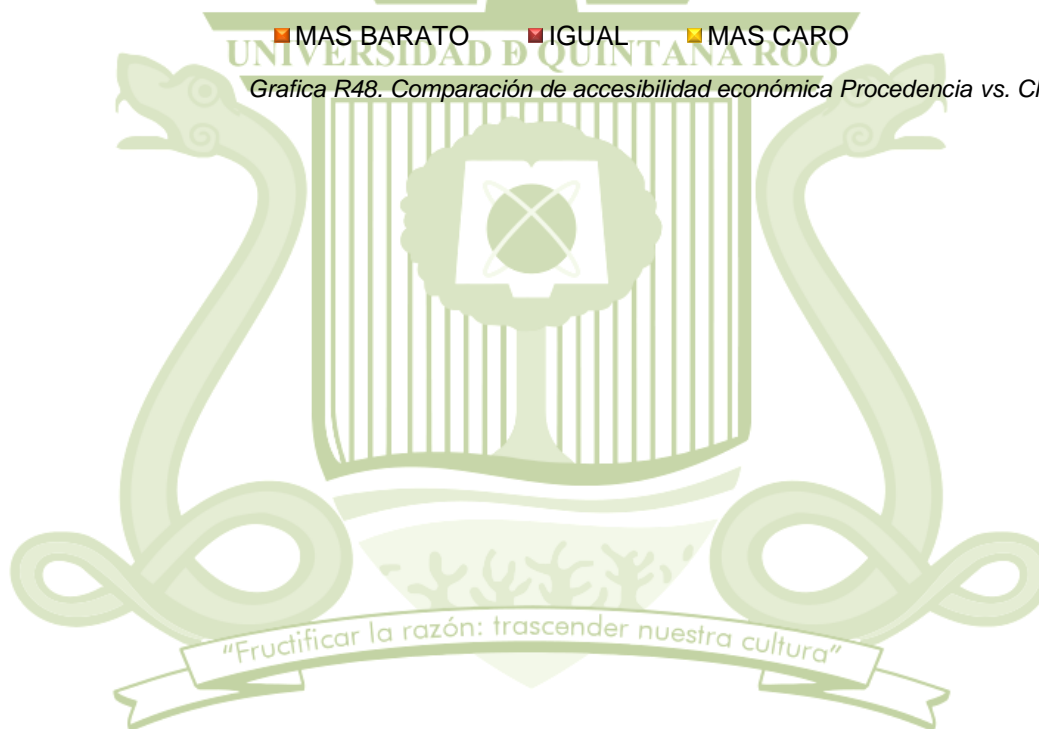
	OTRO PAIS	OTRO ESTADO DE LA REPUBLICA	OTRA PARTE DE Q. ROO	OTRO LUGAR DE OPB QUE NO ES CHETUMAL	SUBTOTAL
MAS BARATO	5 7.46%	40 59.70%	18 26.87%	4 5.97%	67 100.00%
IGUAL	0 0.00%	11 78.57%	1 7.14%	2 14.29%	14 100.00%
MAS CARO	0 0.00%	17 89.47%	1 5.26%	1 5.26%	19 100.00%

Tabla R38. Comparación de accesibilidad económica entre lugar de procedencia y Chetumal

La suma de los subtotales considera las 100 unidades muéstrales cuya procedencia no comprende las 54 unidades muéstrales restantes donde fue discriminada la ciudad de Chetumal de la población muestral como lugar de procedencia para formular una estratificación en la percepción comparativa de los visitantes.



Grafica R48. Comparación de accesibilidad económica Procedencia vs. Chetumal





CAPITULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

5.2 Recomendaciones

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

5.1.1 Una afluencia turística de alta conductibilidad

La aseveración respecto a la tangible alta conductibilidad que posee la rúbrica económica, turística, y particularmente en el consumo de bienes y servicios de la Zona Libre de Belice hacia Chetumal y la Frontera Sur; podemos concluir la verídica *posteriori* a la investigación, puesto que entre los visitantes de la CFZ Chetumal ostenta un muy positivo posicionamiento en el mercado considerada una ciudad muy segura en un 91.56% y de gran accesibilidad económica para vacacionar en un 98.05%.

La Zona Libre de Comercio Belice-México, posee gran afluencia de visitantes de distintas procedencias y lugares fuera del municipio O.P.B. validada por un 64.93% de la población muestral total (154 unidades muestrales).

Alrededor de una tercera parte de la población muestral total que visita la zona libre de Belice, durante el periodo vacacional primavera 2010, del 29 de marzo al 9 de abril se está quedando en Chetumal, y una tercera parte está de paso. Un 39% tienen donde quedarse con familiares o amigos lo cual proyecta una mayor énfasis en la predisposición a la estadía y movilidad de carácter turístico. Todo lo antes descrito formula y afirma a Chetumal como un punto de partida para visitar sitios turísticos en la Frontera Sur

Debido al análisis en transmisión de la afluencia de visitantes de la CFZ al mercado chetumaleño, podemos establecer que transpone un incremento en la

demanda de bienes y servicios en Chetumal marcando una amplia tendencia en, el consumo alimentos y víveres para su estadía (87.01%) combustible para trasladarse (80.52%), los servicios de transporte en la ciudad (69.48%) y los restaurantes (64.94%) conllevando un efecto positivo sobre la economía chetumaleña pues de manera endógena estimula la actividad turística y un derrame económico exógeno dirigido a Chetumal.

Los índices y rasgos preliminares demuestran y fundamentan la comprobación de la hipótesis general *“La zona libre de comercio Belice –México, deriva una afluencia turística de alta conductibilidad hacia Chetumal dada su absorción de derrame económico, visitantes y consumidores como polo de atracción”*.

UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

5.1.2 El cambio monetario dólar americano-peso mexicano

La CFZ está expuesta a las alteraciones de cambio monetario respecto al dólar el cual oscila voluble de un día a otro. La percepción de una alza de precios en la Zona Libre de Belice, responde a la fluctuación del dólar americano el cual, por su estabilidad económica y aceptabilidad es una opción idónea para operaciones de capital en una zona franca.

Durante el periodo vacacional primavera 2010, del 29 de marzo al 9 de abril en los comercios de la Zona Libre de Belice, la fluctuación del dólar oscilaba entre 12.50 y 13.50 pesos, mientras que en territorio mexicano el dólar americano se cotizaba entre los 11.80 y 12.32 pesos, sin embargo en los diversos comercios de la Zona Libre no todos operan con la misma cotización, haciendo que los precios varíen aun mas. Como consecuencia, la cotización del dólar americano frente al peso mexicano, representó un tipo de cambio poco alentador a lo esperado por los consumidores.

El 73% de los consumidores nacionales, indistintamente del grado de estudios basados en su experiencia y participación en el mercado percibe las

particularidades de dicho cambio monetario, como un fenómeno propio una variable de gran intervención que afecta su poder adquisitivo no permitiendo conformar una visión significativa de lo que puede adquirir puesto que no solo comprende los precios expresados en dólares que al transmutar su precio a moneda nacional resultada costosos sino también la incertidumbre que perciben los consumidores predispone su disposición de compra puesto que al momento de realizar su compra la fluctuación de precios en comercios que sus productos están en pesos.

Con ello concluimos la comprobación de la Hipótesis particular o de segundo grado, *“El cambio monetario peso mexicano- dólar americano pondera la percepción de una alza de precios para los consumidores de la zona libre de comercio Belice –México”*, y fue resuelta la pregunta a responder *¿El cambio monetario es un factor importante en el consumo para la atracción de la CFZ?*

5.1.3 La demanda de visitantes de la zona libre un análisis de la investigación

En lo que respecta a alcanzar el objetivo general de la investigación *“Analizar la demanda de visitantes de la Zona Libre como un flujo de turismo potencial en la frontera México con Belice”*. La cercanía geográfica, las prerrogativas de las condiciones comerciales de la CFZ y los atractivos naturales e históricos nacionales a lo largo del municipio quintanarroense Othón P. Blanco, fundamentan la factibilidad de enfocar la afluencia que visita la Zona Libre de Belice con fines de compras o esparcimiento hacia Chetumal y la Frontera Sur durante los periodos vacacionales donde el abarrotamiento de compradores concurre al paraíso fiscal, donde esta incidencia conlleva de manera natural a un desplazamiento de dichas masas a la capital quintanarroense y sus atractivos representativos y aledaños en territorio mexicano con fines turísticos o de vacación. Las cuales una tercera parte se quedó en Chetumal, donde personas de otros estados de la republica mexicana reflejan una incidencia del 44.16%, siendo la mayor de otras procedencias

consideradas. Y en el conocimiento de los destinos turísticos aledaños a la capital quintanarroense un 71% de la población muestral opino que el listado de sitios en la frontera sur son de fácil alcance turístico donde los de porcentajes más elevados, son de Bacalar con 89.61%, Calderitas con 83.77% y Mahahual con 63.64%.

El alcance progresivo para antes descrito recae en dos vertientes. La primera *“Evaluar una muestra y determinar respecto ello rasgos representativos y determinantes en la afluencia de visitantes en la zona libre”* del cual ultimamos que en la encuesta realizada a 154 personas que visitaban la Zona Libre de Comercio Belice-México durante el periodo vacacional primavera 2010, del 29 de marzo al 9 de abril, indico que dichos consumidores llegaron a comprar \$ 192,830 pesos, de los cuales las mujeres compraron \$126,460 pesos, de las que concluimos que además de gastar más, son las que más concurren a la zona libre puesto que mientras los hombres asisten un 33% ellas duplican dicho porcentaje de concurrencia con un 67%. Para el análisis de resultados obtenidos, y el diagnostico de la demanda de la Zona libre de comercio Belice-México, es importante el determinar las características de mercado de la Zona Libre, medir el potencial del mercado a donde se quería dirigir y cuan factible es enfocar dicha afluencia de visitantes a la frontera sur específicamente Chetumal de lo cual se ha concluido el siguiente perfil:

1. *México representa el principal segmento del mercado de la zona libre. Los visitantes de nacionalidad mexicana representan un eje vertebral para las ventas*
2. *Las ventas son realizadas en pesos mexicanos o dólares americanos y el cambio monetario se percibe como un índice adquisitivo de bienes*
3. *El principal segmento de consumo son mujeres de 25 a 35 años y ambos géneros en estado civil conyugal de dicha edad*
4. *La principal afluencia observada es la nacional de otros estados de la republica mexicana*

5. *Las compras realizadas durante dicho periodo vacacional son para autoconsumo*
6. Chetumal con respecto a cualquier punto turístico del estado, esta posicionado como una ciudad muy segura y económicamente accesible para vacacionar ya sea para quedarse o de paso mientras se conoce otros atractivos.
7. Hay una amplia tendencia el consumo alimentos y víveres para la estadía combustible para trasladarse, los servicios de transporte en la ciudad y los restaurantes en Chetumal.

Y la segunda *“Identificar y analizar incidencias en la difusión de elementos de la interface de la CFZ y la frontera sur en la proyección turística”* como los objetivos específicos. La Zona Libre de comercio Belice-México es una dinámica comercial extremadamente particular que oferta un colosal derrame económico pues como toda zona libre comercial, este territorio se define como un estado dentro de otro, con sus propias leyes que en muchos cuestiones son distintas al del resto de su territorio nacional y el nuestro lo cual la dota de múltiples ventajas en el mercado sin embargo a pesar de a la zona libre siendo una actividad lucrativa pero limitada en materia turística.

El responder la pregunta *La zona de libre de comercio ¿es un punto frágil para la demanda turística que registra la zona sur de Quintana Roo?* Dicha cuestión no fue formulada convenientemente a la directriz que siguió la investigación puesto que esta se enfoca a aprovechar la afluencia turística de la zona libre de Belice hacia Chetumal y la Frontera Sur y de manera inversa.

5.1.4 Describir una panorámica general de la CFZ

La Zona libre se ha expandido con una vertiginosa popularidad y crecimiento. Actualmente es plataforma comercial, de incontables mercancías que ingresan por la frontera de Quintana Roo. La oferta de productos en la CFZ bombardea el mercado internacional comprendiendo todo lo imaginable, su pluralidad y divergencia plasmada hasta en los volúmenes de compra del consumidor, al mayoreo el cual es bastante personalizado o al menudeo preferido por consumidores finales de bienes.

En las características de mercado de la Zona Libre están implícitos el nivel de confianza de 15.58% cree confiable la adquisición de los productos de la CFZ un 66.23% es "regular" marcando esto un poco inferior a lo esperado siendo esta la categoría mayoritaria. La Competencia un 37.66% opina que los componentes de la competencia son heterogéneos siendo considerablemente disimiles, un 36.36% considera que dichos elementos son muy semejantes. Los precios el 53.25% los percibe como razonables, mientras que un 30.52% los considera accesibles. La ventaja fiscal es un beneficio en los precios para el 64% de los visitantes. En el cambio monetario un 73% considera que el cambio monetario del peso frete al dólar SI afecta, quedando un 27% que opinan que no afecta.

Dado que la frontera con México, marca una de las fortalezas de la Zona Libre, con el cual se ha cooperado a través del tiempo en ámbitos comerciales, migratorios, de inversión, y aduaneros lo cual es un óptimo recurso a explotar y aprovechar para proyectar la afluencia turística en la frontera sur

5.2 Recomendaciones

El exhorto a una articulación e integración económica regional y sectorial del mercado chetumaleño, tras una planeación de diversificación económica en la Frontera Sur México con Belice bajo la detección de nichos de mercado interno con alto potencial de desarrollo, disponibles en Chetumal. Sectorialmente la consolidación, incorporación y acoplamiento de la actividad terciaria en materia turística y comercial que conforme una mixtura plural en la oferta de bienes y servicios; impulsado la competitividad de las empresas, e incursionando en la calidad chetumaleña como una oportunidad competitiva en el mercado puesto se aventaja a los competidores ofreciendo productos de satisfacción de necesidades así como de gran acercamiento a preferencias de consumo en calidad, nivel de confianza y satisfacción de compra, para que el potencial de desarrollo de estas unidades productivas se aproveche en la región de la Frontera Sur.

Por lo que, el reducir la intermediación e importación de productos de la Zona Libre de Belice, para incursionar en el intercambio comercial de los mismos en calidad de mercancía, y desplegar comercios en Chetumal representa una disposición bastante congruente, puesto que genera una desventaja competitiva con respecto a los precios, ofertando los mismos bienes y productos los cuales ante la opinión pública reflejan un porcentaje mínimo de 15.58% en considerarlos confiables y un porcentaje mayoritario de 66.23% por consideración un poco inferior a lo esperado los califica regulares bajo la rúbrica de nivel de confianza. Aunado a ello la satisfacción de compra en la adquisición de dichos bienes es únicamente un 26.62% la estima satisfactoria tras su compra.

A pesar de ello, los periodos vacacionales en la Zona Libre de Belice se han transformado en ventas masivas durante semana santa, junio-julio, mediados de agosto, parte de octubre y diciembre, prácticamente 5 meses del año. Por lo consiguiente la investigación durante los demás periodos vacacionales pudiese proyectar grandes aportaciones para la determinación de incidencias en los

visitantes de la zona libres y la modelación de una planeación de trasposición de dicha afluencia turística a la Frontera Sur.

Centrada en la pesquisa de proponer la Zona Libre de Comercio Belice-México, como una plataforma de propulsión para Chetumal y la frontera sur, bajo el aprovechamiento de su afluencia de visitantes, la presente investigación igualmente propone y recomienda de manera importante, la generación de nuevas plataformas a parte de la Zona Libre de Belice, las cuales pueden crearse a partir de la inversión en infraestructura no privatizada de museos, zoológicos, parques temáticos, planetarios, infraestructura para zonas arqueológicas



ANEXOS

Instrumento de medición

<p><i>Buenos días estamos realizando una investigación monográfica para la Universidad de Quintana Roo acerca de “La Zona Libre de Comercio Belice-México: Dinámica de atracción para el turismo de la Frontera Sur”, con fines de titulación.</i></p>	Edad: _____ Sexo: <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> F	Estado Civil: <input type="checkbox"/> Soltero <input type="checkbox"/> Casado <input type="checkbox"/> Separado <input type="checkbox"/> Viudo	Hijos: _____ Otros fam. a su cargo _____	
	Ingreso familiar quincenal: <input type="checkbox"/> Menos de 1200 <input type="checkbox"/> 1201-1800 <input type="checkbox"/> 1801-2400 <input type="checkbox"/> 2401-3000 <input type="checkbox"/> 3001-4250 <input type="checkbox"/> 4251-5500 <input type="checkbox"/> Superior a 5500	Nivel Ultimo de Estudios: <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Preparatoria <input type="checkbox"/> Nivel superior <input type="checkbox"/> Posgrado <input type="checkbox"/> Otro: _____ Trabaja en la iniciativa: <input type="checkbox"/> Publica <input type="checkbox"/> Privada	Ocupación: <input type="checkbox"/> Ama de casa <input type="checkbox"/> Docente o profesor <input type="checkbox"/> Profesional <input type="checkbox"/> Técnico <input type="checkbox"/> Trabajador de oficio o de servicios independientes <input type="checkbox"/> Comerciante o empresario <input type="checkbox"/> Oficinista <input type="checkbox"/> Jefe de depto. <input type="checkbox"/> Otros: _____	
	Lugar de procedencia: <input type="checkbox"/> Chetumal <input type="checkbox"/> Otra parte de Q. Roo _____ <input type="checkbox"/> Otro estado de la republica: _____ (*) Si es de otra parte. ¿Se está quedando o va a quedarse en Chetumal? <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No ¿Tiene donde quedarse con familiares o amigos? <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No ¿Cuántos días estará o ha estado en Chetumal? _____		¿Cuándo viene a la Zona Libre?: <input type="checkbox"/> Días de asueto (puentes) <input type="checkbox"/> Semana Santa <input type="checkbox"/> Diciembre <input type="checkbox"/> Verano <input type="checkbox"/> Cada semana <input type="checkbox"/> Cada 15 días <input type="checkbox"/> Cada mes <input type="checkbox"/> Otro: _____ En cuántas ocasiones ha venido a la zona libre: _____	
Aproximadamente ¿cuánto gasta cada vez que usted visita la Zona Libre?: _____	Su compra es para: <input type="checkbox"/> Autoconsumo <input type="checkbox"/> Venta <input type="checkbox"/> Ambos(*) (*) Si es ambos, que porcentaje de cada uno Autoconsumo _____% Venta _____%			
Desde su opinión. La ventaja fiscal (impuestos) ¿Realmente le representa un beneficio en los precios? <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Me da igual	El cambio monetario del peso frente al dólar ¿afecta su consumo? <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No		Los precios son: <input type="checkbox"/> Accesibles <input type="checkbox"/> Razonables <input type="checkbox"/> Un poco costosos <input type="checkbox"/> Caros	
Marque el nivel de confianza en los productos de la zona libre: <input type="checkbox"/> Inferior a lo esperado <input type="checkbox"/> Regular <input type="checkbox"/> Satisfactorio <input type="checkbox"/> Rebaza expectativas	Entre las tiendas y establecimientos de la Zona Libre la competencia (los productos, precios, marcas, variedad y ofertas) es: <input type="checkbox"/> Casi los mismos <input type="checkbox"/> Cambian relativamente <input type="checkbox"/> Varían <input type="checkbox"/> Cambian notablemente		En general los productos de la Zona Libre representan una satisfacción de compra: <input type="checkbox"/> Inferior a lo esperado <input type="checkbox"/> Regular <input type="checkbox"/> Satisfactoria <input type="checkbox"/> Rebaza expectativas	
Conoce los siguientes destinos: <input type="checkbox"/> Calderitas <input type="checkbox"/> Bacalar <input type="checkbox"/> Dzibanche <input type="checkbox"/> Kohulich <input type="checkbox"/> Oxtan Ka <input type="checkbox"/> Mahahual <input type="checkbox"/> Uxben ha <input type="checkbox"/> San Pedro Belice	¿Sabía que los destinos antes mencionados son lugares de fácil alcance turístico para Ud.? <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No Numere del 1 a 4 los sitios turísticos más SEGUROS en Q. Roo para vacacionar Donde uno es el más inseguro y 4 es más seguro: <input type="checkbox"/> Chetumal <input type="checkbox"/> Cancún <input type="checkbox"/> Cozumel <input type="checkbox"/> Playa del Carmen	¿Qué bienes consumiría en Chetumal?: <input type="checkbox"/> Artesanías (hamacas huipiles guayabera) <input type="checkbox"/> Souvenirs (llaveros, playeras, recuerdos) <input type="checkbox"/> Alimentos y Víveres para su estadía <input type="checkbox"/> Trajes de baño, Ropa y artículos de playa <input type="checkbox"/> Combustible para trasladarse	¿Qué servicios consumiría en Chetumal?: <input type="checkbox"/> De hoteles y otro tipo de alojamiento <input type="checkbox"/> Restaurantes <input type="checkbox"/> Drinks discos <input type="checkbox"/> Centros nocturnos <input type="checkbox"/> Cines teatros y Espectáculos <input type="checkbox"/> Eventos culturales y otros <input type="checkbox"/> Transporte en la ciudad	
Numere del 1 a 4 los sitios turísticos más CAROS en Q. Roo para vacacionar. Donde 1 es el más caro y 4 el más accesible: <input type="checkbox"/> Chetumal <input type="checkbox"/> Cancún <input type="checkbox"/> Cozumel <input type="checkbox"/> Playa del Carmen	Chetumal ¿es un buen sitio para pasar las noches de su estadía mientras conoce otros atractivos durante el día? <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No prefiero pasar la noche donde visite		La diferencia de precios en razón del lugar de donde viene es: <input type="checkbox"/> Más Caro <input type="checkbox"/> Mas barato <input type="checkbox"/> Igual ¿Que propondría para Chetumal como cd. capital y atracción turística en la Frontera Sur?	

Le agradezco su colaboración, disfrute sus compras en la zona libre de comercio Belice-México

Acervo Fotográfico



Edificio de la Aduana Mexicana



Migrantes provenientes de Belice



Entrada vial a la Zona Libre de Belice



Comercios de la Zona Libre I



Comercios de la Zona Libre II



Comercios de la Zona Libre III

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio // *General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)*. Sistema de reglas basado y fijado en las reuniones periódicas de las naciones miembro. Principalmente negociaciones tendientes a la reducción de aranceles, según el principio de reciprocidad.

Aduana. Administración que percibe los derechos sobre las mercancías exportadas e importadas, cuya principal función es la de fiscalizar, vigilar y controlar la entrada y salida de mercancías, así como los medios en que son transportadas, asegurando el cumplimiento de las disposiciones que en materia de comercio exterior expedidas.

Anglofonía. Conjunto de fonemas propios del idioma inglés.

Autoridad de Administración de la Zona de Libre Comercio // *Commerce Free Zone Management Agency (CFZMA)*. Organismo autónomo supervisor de las Zona de Libre Comercio en un país, encargado de gestiones

Banco Mundial (BM) // *World Bank Group (WBG)*. Conjunto de cuatro instituciones que proporcionan asistencia financiera y técnica a países en vías de desarrollo de todo el mundo.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Institución creada en 1959 en el seno de la Organización de Estados Americanos (OEA), para prestar asistencia técnica y financiera a los países latinoamericanos.

Cámara Nacional de Comercio (CANACO). Institución de Interés público que agrupa empresas dedicadas al comercio, los servicios y el turismo; es un organismo intermedio orientado a lograr que la sociedad cuente con un sector

comercial que satisfaga las necesidades de bienes y servicios de todos los que la integran.

Caucus Norte. Traducido como "asamblea partidista", sistema norteamericano electoral, que consiste en elegir delegados en varios estados de la unión durante la etapa primaria o preliminar en la que cada partido decide quién recibirá la nominación de su partido a la presidencia. Este sistema se emplea en otros países anglófonos.

En Belice el Cónclave político del Norte perteneciente al PUP actualmente está compuesto por nueve circunscripciones - ocho de Orange Walk y Corozal y Belice Rural del Sur.

Comunidad del Caribe // Caribbean Community (CARICOM). Colectividad fundada con el objetivo de mantener una política económica común, fortalecer los lazos e integrar un mercado común entre sus miembros pertenecientes a la región del Caribe.

Community Business of Corozal. // Comunidad de Negocios de Corozal

Consumo per cápita. Desglose de consumo de forma individual.

Correlación muestral. Es la relación concomitante entre dos o más variables muestrales, o sea, entre dos o más series de datos proporcionados por el estudio de una muestra. Cuando dos fenómenos sociales, físicos o biológicos, actitudes, de una muestra dada crecen o decrecen debido a factores externos,

Estratificación // Tipificación, Clasificación // Subdivisiones del total de la población, de un universo dado o muestra, en sub-poblaciones de acuerdo a un criterio dado.

Flourishing. Del inglés floreciente, prospero; cualidad que se le designa actividades económicas emergentes en un área determinada, sin precursores afines.

Importaciones gruesas // Free On Board (FOB). Del inglés, puesto a bordo. Fórmula de pago o clave utilizada en el comercio internacional para indicar que el precio de venta de un determinado artículo incluye el valor de la mercancía y los gastos de transporte y maniobra.

Intersección Correlacional. Se refiere a la relación o dependencia que existe entre las dos variables que intervienen en una distribución, cuando dichas variables desarrollan un comportamiento semejante.

Macroambientalidad. Referente al microambiente económico político gubernamental etc. condiciones exógenas que afectan un una firma un mercado.

Multiculturalidad que posee una mixtura de varias culturas.

Percepción. Proceso mediante el cual una persona selecciona, organiza, e interpreta información para conformar un concepto significativo de algo.

Pluriétnica. Referente a una amplia diversidad de etnias, las cuales se desarrollan en una misma área geográfica.

Posicionamiento o Posicionamiento del mercado. Es la forma en la que un producto está definido por los clientes según ciertos atributos importantes, siendo esto el lugar que ocupa en la mente del consumidor en relación con la competencia.

PUP (People's United Party), Partido Unido del Pueblo. Uno de los dos partidos políticos principales en Belice, y en la actualidad el principal partido opositor. Es un partido demócrata cristiano, del cual John Briceño es el Jefe del partido actual.

Servicio para el Desarrollo del Comercio y la Inversión de Belice // Belize Trade and Investment Development Services (BELTRAIDE). Organismo creado para promover el desarrollo económico mediante el fomento de inversiones desarrollo empresarial, marketing y recomendaciones de política en el país de Belice.

Susceptibilidad de consumo. Grado de disposición de comprar o consumir un bien o servicio.

Tratado de Libre Comercio (TLC) // North American Free Trade Agreement (NAFTA). Acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Consiste básicamente en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios.

UDP (United Democratic Party), Partido Democrático Unido. Uno de los principales partidos políticos de Belice, y actual regidor del gobierno del país El partido representa una de centro-izquierda, la ideología socialdemócrata su líder contemporáneo es el primer ministro Dean Barrow.

Unidisciplinarios. Poseedor de una sola disciplina.

Zona de Libre Comercio // Commerce Free Zone (CFZ). También llamada zona de comercio exterior o zona franca. Área designada para la franquicia de importación de materias primas, componentes, subconjuntos, casi terminados o productos terminados, dichos elementos se pueden almacenar, exhibir, ensamblaje, o tratados para la reexportación y la entrada general en el mercado de la importación de país.

Zonas de Procesamiento de exportaciones // Export Processing Zone (EPZ). También se llama zona de desarrollo económico o la zona económica especial, creada en general en los países en desarrollo para promover exportaciones industriales y comerciales.



BIBLIOGRAFÍA

Referencia de artículo de revista

Bilbao Ubillos, Javier (Oñati, España; Enero-Abril de 1992). Derecho Económico, “El fenómeno de la intervención de la intervención pública en la economía como objeto específico de análisis”, *Revista Vasca de administración Pública*, (núm. 32), págs.25-41

Referencia de libros

Anda Gutiérrez, Cuauhtémoc (1995). *Introducción a las Ciencias Sociales*, México, D.F.; Editorial Limusa S.A de C.V. Grupo Noriega Editores.

C. Kinneer, Thomas, R. Taylor, James (1998) *Investigación de Mercados, Un enfoque aplicado*. (Quinta Edición). México, Mc Graw Hill

Kotler, Philip, Armstrong, Gary (1991) *Fundamentos de Mercadotecnia* (Segunda edición). México, Prentice Hall Hispanoamericana, S.A.

Marzuca Castellanos, Dina Isabel (8 de julio de 2004). *Las Relaciones entre México y Belice: su impacto en la economía del Estado de Quintana Roo*. Tesis profesional de Licenciatura en Relaciones Internacionales Escuela de Ciencias Sociales. Cholula, Puebla. Universidad de las Américas Puebla.

Referencia de artículo de periódico en línea

Armand, Francisco. Cancún, Quintana Roo Domingo 29 de Julio de 2007.

Visión Ejecutiva. *Novenet*.

<http://www.novenet.com.mx/seccion.php?id=60552&sec=3&d=29&m=07&y=2007>

Belmopán; 08 de diciembre del 2008. Se Realizó la primera parte del Encuentro Binacional de Comercio México-Belice 2008. *Panorama Quintana Roo*.

<http://www.panoramaquintanaroo.com/veamos.php?idnew=18268>

Chávez Ataxca, Javier. Quintana Roo, 26 de octubre 2000. La zona libre de Belice, paraíso fiscal para chetumalenses. *La Jornada*.

<http://www.jornada.unam.mx/2000/10/27/036n1est.html>

Chávez, Javier. Chetumal, Quintana Roo, 9 de noviembre 2006. Mexicanos, 80% de jugadores en casinos de la Zona Libre de Belice. *La Jornada*.

<http://www.jornada.unam.mx/2006/11/10/index.php?section=estados&article=044n1est>

Chetumal, Quintana Roo, 17 de julio de 2005. Violan ley seca en Quintana Roo *Notimex, El Universal*.

http://www2.eluniversal.com.mx/pls/impreso/version_imprimir.html?id_notas=294307&tabla=notas

Chetumal, Quintana Roo, 28 de diciembre del 2008. Ventas bajas en Chetumal, En contraste, la zona libre de Belice está abarrotada *Diario de Yucatán*.

<http://www.yucatan.com.mx/noticia.asp?cx=15%240500000000%243984333&f=20081228>

Chetumal, Quintana Roo, 14 de Diciembre del 2008. Llega una ola de compradores; La Zona Libre se reporta lista para atender a todos. *Diario de Yucatán*.

[http://www.yucatan.com.mx/noticia.asp?cx=15\\$0500000000\\$3975506&f=2008121](http://www.yucatan.com.mx/noticia.asp?cx=15$0500000000$3975506&f=2008121)

Chetumal, Quintana Roo, 30 de Abril del 2009 *Cierra Belice Zona Libre. Noticaribe*

http://www.noticaribe.com.mx/chetumal/2009/04/cierra_belice_zona_libre.html

Chetumal Quintana Roo, 26 de Noviembre 2006. Cruzan la frontera para comprar en la Zona Libre. *Diario Quequi*

http://www.noticaribe.com.mx/chetumal/2006/11/cruzan_la_frontera_para_comprar_en_la_zona_libre.html

Chetumal Quintana Roo, 24 de Abril del 2009. Lenta recuperación de la zona libre de Belice. *Por Esto de Quintana Roo*

<http://www.poresto.net/quintana-roo/chetumal/36495-lenta-recuperacion-de-la-zona-libre-de-belice>

Enfoque Radio, Chetumal Quintana Roo, 19 de noviembre del 2007. Atiborran la zona libre de Belice. Fin de semana largo beneficia a comerciantes del otro lado de la frontera. *Noticaribe*.

http://www.noticaribe.com.mx/chetumal/2007/11/atiborran_la_zona_libre_de_belice.html

Herrera Muñoz, Ignacio A.; Chetumal Quintana Roo, 12 de septiembre del 2008. Comercios de antaño. Remembranza y nostalgia. *Crónica Ciudadina*.

http://www.panoramaquintanaroo.com/cronicas.php?id_cr=113

Rodríguez, Jorge. Chetumal, Quintana Roo, Viernes 22 de Mayo de 2009. Impulsará “Charito” Ortiz el comercio en la Zona Sur. *Respuesta*.

http://www.diariorespuesta.com.mx/online2/index.php?option=com_content&view=article&catid=86%3Achetumal&id=519%3Aimpulsara-charito-ortiz-el-comercio-en-la-zona-sur&Itemid=266

Romero Vara, Cesar. 15 de diciembre 2008. Zona Libre vs. CANACO. Columna Blanco & Negro, *Panorama Quintana Roo*.

http://www.panoramaquintanaroo.com/columna.php?id_c=342

Silvia, Hernández; Domingo 18 de marzo de 2007. Casinos de Belice atrapan a Chetumal. *El Universal*

<http://www.eluniversal.com.mx/estados/64152.html>

Silvia Hernández; Chetumal Quintana Roo, Jueves 17 de julio de 2008 *Casinos y fayuca*, el atractivo. *El Universal*

<http://www.eluniversal.com.mx>

SIPSE. Zona libre de Belice, puerta de escape de delincuentes. *Novedades de Quintana Roo*

http://www.noticaribe.com.mx/chetumal/2009/03/zona_libre_de_belice_puerta_de_escape_de_delincuentes.html

Quintana Roo, 12 de Diciembre del 2008. Detonará el comercio con Belice, Sientan las bases de un acuerdo para la zona fronteriza. *Diario de Yucatán*.

[http://www.yucatan.com.mx/noticias/versionimprimible.asp?cx=15\\$0500000000\\$3973760](http://www.yucatan.com.mx/noticias/versionimprimible.asp?cx=15$0500000000$3973760)

Quintana Roo. Viernes 6 de febrero de 2009. Nuevo decreto de zona fronteriza, en Chetumal. Impuesto General de Importación para la Región Fronteriza y Franja Fronteriza Norte. SOCCE, S.A. de C.V.

<http://soccenoticias.blogspot.com/2009/02/nuevo-decreto-de-zona-fronteriza-en.html>

Quintana Roo. 26 de Febrero del 2009. La crisis y la Zona Libre de Belice, puntal para el cierre masivo de locales en el mercado Ignacio Manuel Altamirano en la capital del estado. Panorama, Quintana Roo

<http://www.panoramaquintanaroo.com/veamos.php?idnew=19261>

Referencia de un artículo de revista en línea

López, Paloma. Chetumal Quintana Roo. 2005. *Zona Libre: La génesis; Reportaje Especial* Estos días el semanario de Quintana Roo

<http://www.estosdias.com.mx/revista60/reportajeespecial/reportajeespecialprint.html>

López, Paloma. Quintana Roo 2005. *Zona Libre: Diversificarse o morir; Reportaje Especial*. Estos días el semanario de Quintana Roo

<http://www.estosdias.com.mx/revista62/reportajeespecial.html>

Referencia de páginas en el world wide web

Belguatrade. Enhancing Commercial Linkages. Belice-Guatemala

<http://www.belguatrade.com/tour/>

Gobierno de Q. Roo. Domingo 30 de marzo de 2008. Chetumal: Presentan nuevo régimen de importaciones. Chetumail

<http://www.chetumail.com/?c=120&a=4967>

Ken, Crucita. Febrero 2008. Belize's Northern Region; Its Economic; Performance in the post-independence. Munich Personal RePEc Archive, Paper No. 7118. Universidad de Quintana Roo

<http://mpa.ub.uni-muenchen.de/7118/>

Marín, Andrei (Lunes, 20 Abril del 2009). *Facilidades para inversiones*
http://cfz.bz/spnish-cfz/index.php?option=com_content&view=article&id=49:facilidades-para-inverciones&catid=43:incentivos-fiscales&Itemid=59

Marín, Andrei (Lunes, 29 Junio 2009). *Proyecto de Desarrollo Sustentable*.
Administración (CFZ).
http://cfz.bz/spnish-cfz/index.php?option=com_content&view=article&id=75:proyecto-de-desarrollo-sustentable&catid=35:administracion&Itemid=60

Rosado, Raúl (Viernes, 30 Enero del 2009). *Administración en la Zona Libre*.
http://cfz.bz/spnish-fz/index.php?option=com_content&view=article&id=46:bienvenidos-sean-todos&catid=35:administracion

Molina, Margarito. Chetumal, Quintana Roo, 30 de Marzo de 2008. La CANACO Chak-kay.
<http://chak-kay.blogspot.com/2008/03/canaco.html>

Molina, Margarito. Chetumal, Quintana Roo (Domingo 24 de mayo de 2009). *Liderazgo*. Chak-kay.
<http://chak-kay.blogspot.com/2009/05/liderazgo.html>

Ortiz Cardín, Luis Javier. Empresarios creadores de empresarios para el siglo XXI
<http://www.coparmex.org.mx/contenidos/publicaciones/Entorno/2003/mar03/e.htm>

Administrator. Lunes, 26 de Octubre de 2009 17:57. ¿Qué es la Zona Libre? *Zona Libre de Belice*
<http://www.zonalibrebelice.com/WWW.AKILBROTHERS.COM>

Relación Bilateral con Belice

<http://www.sre.gob.mx/belice/politicaexterior/mexybel.htm#A>

Quiñonez Consulting Group. 2005-2009. *Mejorando vínculos comerciales Belice-Guatemala*

http://www.quinonezconsulting.com/jorge/BELIZE_GUIA/g2_comercio.htm

