

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

**"GUATEMALA Y LA APERTURA DEL COMERCIO MUNDIAL:  
LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES CENTROAMERICANAS  
Y EL GATT Y SU IMPACTO EN EL SECTOR INDUSTRIAL" -**



GUATEMALA, OCTUBRE DE 1994

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
Biblioteca Central

DL  
03  
T(1349)

MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA DE LA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS DE LA  
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

LIC. DONATO SANTIAGO MONZON VILLATORO	DECANO
LICDA. DORA ELIZABETH LEMUS QUEVEDO	SECRETARIA
LIC. JORGE EDUARDO SOTO	VOCAL I
LIC. JOSUE EFRAIN AGUILAR TORRES	VOCAL II
	VOCAL III
P.C. OSWALDO CIRIACO IXCAYUA LOPEZ	VOCAL IV
PC. FREDY ORLANDO MENDOZA LOPEZ	VOCAL V

TRIBUNAL QUE PRACTICO  
EL EXAMEN GENERAL PRIVADO

PRESIDENTE	LIC. OSCAR ERASMO VELASQUEZ RIVERA
SECRETARIO	LIC. GUIDO ORLANDO RODAS RODAS
EXAMINADOR	LICDA. MIRIAM QUIROA MENDEZ
EXAMINADOR	LIC. EDGAR NAPOLEON HERRERA ZAMORA
EXAMINADOR	LIC. SAUL FELIPE MORALES JAUREGUI

Guatemala, julio 28 de 1994.

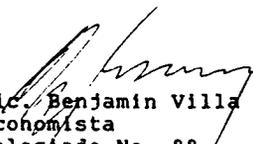
Señor Decano de la  
Facultad de Ciencias Económicas de la  
Universidad de San Carlos de Guatemala  
Lic. Jorge Eduardo Soto  
Ciudad

Señor Decano:

Cumpliendo con la designación que esa decanatura me hiciera con fecha 30 de marzo de 1993, tengo el agrado de informarle sobre la asesoría y revisión del trabajo de tesis "GUATEMALA Y LA APERTURA DEL COMERCIO MUNDIAL: LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES CENTROAMERICANAS, EL GATT Y SU IMPACTO EN EL SECTOR INDUSTRIAL", preparado por el estudiante Luis Orlando García Ramírez.

El trabajo contiene un análisis de la situación del comercio mundial, la trayectoria del GATT, el desarrollo del Mercado Común Centroamericano y las repercusiones que la apertura comercial tendrán en el sector industrial, además de presentarse un plan modelo de Reconversión Industrial. Considero que el estudio en mención llena todos los requisitos necesarios para su discusión en el Examen General Público que el estudiante García Ramírez habrá de sustentar previo a optar el título de Economista, en el grado de Licenciado, por lo que recomiendo sea aceptado.

Atentamente,



Lic. Benjamin Villa De León Wong  
Economista  
Colegiado No. 88

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS  
DE GUATEMALA



FACULTAD DE  
CIENCIAS ECONOMICAS

Edificio "S-8"  
Ciudad Universitaria, Zona 12  
Guatemala, Centroamérica

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS:  
GUATEMALA, TRES DE OCTUBRE DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y  
CUATRO

Con base en el dictamen emitido por el  
Licenciado Benjamín Villa De León Wong, quien fuera  
designado Asesor y la opinión favorable del Director de  
la Escuela de Economía, se acepta el trabajo de Tesis  
denominado: "GUATEMALA Y LA APERTURA DEL COMERCIO  
MUNDIAL: LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES CENTROAMERICANAS,  
EL GATT Y SU IMPACTO EN EL SECTOR INDUSTRIAL", que para  
su graduación profesional presentó el estudiante LUIS  
ORLANDO GARCIA RAMIREZ, autorizándose su impresión.-----

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

LICDA. DORA ELIZABETH LEMUS QUEVEDO  
SECRETARIA

LIC. JORGE EDUARDO SOTO  
DECANO a.i.



ACTO DEDICADO

A DIOS	POR GUIAR MI CAMINO
A GUATEMALA	CON EL DESEO FIRME DE ALCANZAR LA PAZ Y LA LIBERTAD
A MIS PADRES	HILDA HERMINIA DE GARCIA (+) ROBERTO GARCIA
A MI ABUELITA	CONCEPCION GARCIA
A MI ESPOSA	IRMA LUCRECIA DE GARCIA
A MIS HIJOS	MARIA ALEJANDRA ORLANDO JOSE
A MIS SUEGROS	IRMA DE ORDOÑEZ ALFONSO ORDOÑEZ
A MIS HERMANOS	CON CARIÑO
A MIS CUÑADOS	CON APRECIO ESPECIAL
A MIS FAMILIARES	CON RESPETO
A MIS AMIGOS	CON AMISTAD SINCERA

TESIS DEDICADA

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

Por la oportunidad de estudiar en sus aulas

A LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Por las enseñanzas adquiridas

A LA ESTUDIANTINA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
(1,982-1,985)

Por los momentos vividos al llevar un mensaje  
de paz y hermandad

A LIC. BENJAMIN VILLA DE LEON WONG

Por su apoyo y orientación incondicional  
en el desarrollo de este trabajo

A FABRICA DE BEBIDAS GASEOSAS SALVAVIDAS, S. A.

Por la oportunidad de desarrollo que me ha  
brindado

## INDICE

DESCRIPCION	NUMERO PAGINA
INTRODUCCION	1
CAPITULO I	
ANALISIS DE LA SITUACION DEL COMERCIO MUNDIAL Y LA PARTICIPACION DE GUATEMALA EN EL MERCADO INTERNACIONAL	5
1. Antecedentes	5
2. Giro hacia el Libre Comercio	10
3. Principales tendencias en el entorno económico-político mundial	14
3.1 El Mercado Europeo	17
3.2 El Bloque Asiático	24
3.3 El Tratado de Libre Comercio Norteamericano	28
3.4 Otras formas de integración	33
4. Participación de Guatemala en el en el comercio mundial	34
4.1 Antecedentes	34
4.2 Situación Actual	36
4.2.1 Exportaciones	36
4.2.2 Importaciones	44
CAPITULO II	
ANALISIS DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT), LA ADHESION DE GUATEMALA Y SUS EFECTOS EN LA ECONOMIA NACIONAL	51
1. Antecedentes	51
2 Estructura del Acuerdo	54
2.1 Objetivo del Acuerdo	54
2.2 Componentes del Acuerdo	54
2.3 Estructura Organizativa	59
2.4 Los principios del GATT	59
2.5 Instrumentos	61

5.1	Qué es la reconversión industrial?	161
5.2	Modelo de un plan de reconversión industrial	168
	5.2.1. Sector Privado	168
	5.2.2. Sector Gobierno	171

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	175
--------------------------------	-----

BIBLIOGRAFIA

2.6	Adhesión y retiro	62
2.7	Derechos y obligaciones	64
3.	Análisis de la trayectoria del GATT	64
4.	Proceso de adhesión de Guatemala al GATT	72
4.1	Consideraciones del porqué de la adhesión	72
4.2	Cronología del Proceso de adhesión	74
4.3	Compromisos contraídos por la adhesión	76
4.4	Implicaciones para Guatemala derivadas de la adhesión al GATT	79

### CAPITULO III

#### LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE GUATEMALA CON LOS PAISES CENTROAMERICANOS 87

1.	Antecedentes	87
2.	Surgimiento y desarrollo del Tratado Tratado General de Integración Económica Centroamericano	89
3.	Las crisis del Mercado Común Centroamericano	101
3.1	La crisis de la década 1,970-79	101
3.2	La crisis de la década 1,980-89	105
4.	El proceso de reactivación del Mercado Común Centroamericano	111

### CAPITULO IV

#### EL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO Y EL GATT Y SUS EFECTOS EN EL SECTOR INDUSTRIAL 127

1.	Sus efectos en el Sector Industrial	127
2.	Orígenes de la industria en Guatemala	127
3.	Situación actual de la industria guatemalteca	131
4.	Análisis de los grandes agregados económicos ante la apertura comercial (MERCOMUN-GATT)	141
4.1	En la inversión	141
4.2	En el empleo	146
4.3	En el mercado	152
4.4	En la balanza de pagos	157
4.5	En la producción	161
5.	Reconversión Industrial	161

## I N T R O D U C C I O N

El comercio constituye un agregado importante de cualquier país. En función de ello, la economía mundial le dio un giro radical al desarrollo del comercio, pasando de los regímenes proteccionistas al libre comercio. Para el caso de Guatemala, tanto la revitalización del Proceso de Integración Económica Centroamericana, como la adhesión al GATT, se han convertido en unos de los mecanismos a utilizar para acoplarse a ese nuevo sistema mundial.

El Economista debe conocer a profundidad las causas de ese cambio, su desarrollo y sobre todo el impacto que tendrá en la economía guatemalteca, en este caso en la industria, derivando de ahí la importancia de realizar el presente estudio, que de alguna forma puede servir tanto a la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala, como a los sectores público y privado relacionados con el comercio exterior, como una fuente de información y consideración de las conclusiones y recomendaciones formuladas.

También se hace referencia de la participación de Guatemala en el comercio intraregional y las tendencias de la integración.

El Capítulo IV, puede considerarse como la interpretación, de lo que el libre comercio puede causar en la economía nacional, especialmente al Sector Industrial. Se inicia con una pequeña reseña histórica del desarrollo industrial guatemalteco a partir de los últimos años del siglo XIX, pasando después a describir las condiciones en que la industria nacional recibirá al libre comercio, y un análisis del comportamiento que los agregados económicos tendrán ante dicho fenómeno, así como lo que significa el proceso de Reversión Industrial. Termina el mismo con un bosquejo de los principales elementos que pueden considerarse en un plan de Reversión Industrial.

Por último, en el Capítulo V, se presentan las conclusiones y recomendaciones, que a juicio son necesarias conocer y aplicar si es que se desea afrontar dentro del contexto económico, la realidad del comercio internacional.

En el Capítulo I se hace un esbozo de la situación del comercio mundial, después de la Segunda Guerra Mundial, analizando las repercusiones del proteccionismo, el surgimiento del libre comercio, la formación de bloques económicos, y la participación de Guatemala en el comercio internacional. Este capítulo puede servir de base para interpretar la necesidad del libre comercio a nivel mundial.

En el Capítulo II, se presenta un análisis de lo que es el GATT, sus orígenes, estructura, desarrollo, situación actual, y una cronología de la adhesión de Guatemala a esa institución mundial, analizando las causas que motivaron al país a esa incorporación, así como las consecuencias que ello tendrá en la economía nacional.

El Mercado Común Centroamericano, es un pilar importante en el comercio nacional, y por tal razón, en el Capítulo III, se presenta un minucioso análisis de su surgimiento, su desarrollo, las crisis por las que ha atravesado y sus causas y el proceso de resurgimiento del mismo, a raíz de la Cumbre Presidencial de Esquipulas I.

## CAPITULO I

## ANALISIS DE LA SITUACION DEL COMERCIO MUNDIAL Y LA PARTICIPACION DE GUATEMALA EN EL MERCADO INTERNACIONAL

## 1. ANTECEDENTES

Finalizada la Segunda Guerra Mundial, el mundo económico de la postguerra quedó de la siguiente forma:

- a) Los Estados Unidos de América aumentó su capacidad industrial y surgía como la primera potencia militar, así como la única nación con un sistema productivo ensanchado y en posesión de todos los mercados del mundo.
- b) La Unión Soviética demostró ser una potencia económica en crecimiento, expandiendo su modelo de desarrollo en países como Polonia, Checoslovaquia, Rumanía, etc., que ampliaron el mundo socialista, llegando más adelante y en corto tiempo, a constituirse de un país atrasado y feudal, a una potencia que nivelaría la hegemonía mundial.
- c) Inglaterra quedó seriamente debilitada derivado de haber perdido grandes inversiones, así como sus colonias. Alemania quedaba dividida.
- d) Japón ocupado militarmente por los Estados Unidos, perdía importancia en las decisiones mundiales. Sin embargo en el plano industrial surgiría como una gran potencia al igual que Alemania.

En 1,947 la situación económica de varios países de Europa era desfavorable naciendo el Plan Marshall de ayuda a Europa, que basicamente buscaba restablecer las economías afectadas por la guerra.

También se dieron los primeros movimientos de integración . En 1,952 surgió el Plan Schuman del Carbón y del Acero que ". . . enfatizaba en la necesidad de someter a control internacional la explotación minera y la industria pesada de Francia, Alemania, Luxemburgo, Bélgica e Inglaterra" <sup>1</sup>, estableciéndose en febrero de 1,953, la Comunidad Europea del Carbón y el Acero con el patrocinio de Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo.

En 1,957, por medio del Tratado de Roma, se constituye la Comunidad Económica Europea (CEE). El primer punto de acuerdo vigente en su momento, giraba en torno a la Unión Aduanera, que se consideraba como un paso previo e

---

<sup>1</sup> Piedra Santa Arandi, Rafael, Economía Internacional, edad media-1,976, Facultad de Ciencias Económicas, USAC 1983, p. 202

Ese resultado, provocó un desequilibrio económico mundial, especialmente en la balanza de pagos, ya que únicamente los Estados Unidos vendía su producción a aquellos países afectados por la guerra, surgiendo la necesidad de elaborar con las Naciones Unidas, un plan para ayudar a las economías debilitadas para lograr una nueva estructura económica que permitiese expandir el comercio y las inversiones internacionales y evitar la implantación de devaluaciones monetarias, control de cambios, barreras comerciales, etc. así como evitar el giro de las economías hacia el modelo socialista.

Se conocieron diversos planes para lograr el objetivo definido, alcanzándose resultados como la creación del Fondo Monetario Internacional, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT), que representaba el foro multilateral de entablar las negociaciones comerciales.

El crecimiento de la influencia de la Unión Soviética, provocó que los Estados Unidos buscaran unificar a Europa Occidental para contrarrestar la expansión del socialismo, iniciándose lo que se conoció como la "guerra fría."

desarrollados tienden a ser más altas para los productos agrícolas que para los manufacturados y se concentran en unos cuantos sectores tales como textiles, ropa, calzado, acero y automóviles. En contraste, los países en desarrollo protegen más su industria que la agricultura, y sus barreras son más amplias y variables.

A pesar del aumento del proteccionismo en los últimos años, la penetración comercial de los países subdesarrollados en los mercados de las potencias económicas ha crecido, en la medida que se ha generalizado la interdependencia comercial total entre ambos grupos de naciones. Esta interdependencia cada vez mayor ofrece la oportunidad de consolidar una liberalización comercial mutuamente ventajosa, que puede promover un ajuste estructural y estimular el crecimiento a largo plazo.

De los resultados que arrojan los análisis sobre el costo del proteccionismo se deduce que reducirlo en forma unilateral contribuiría de manera notable al crecimiento económico de los países involucrados. Sin embargo, los beneficios de la liberalización del comercio serían todavía mayores si los

indispensable para avanzar posteriormente al objetivo de elaborar una política económica común que lograra el desarrollo relativamente armónico de la región. Se priorizaría además, la expansión agropecuaria con la Política Agraria Común mediante subsidios a la producción y las exportaciones.

Durante el período de la postguerra, la causa de la liberalización del comercio fue apoyada por negociaciones periódicas de carácter multilateral en el marco del GATT. Si bien los principales protagonistas de las primeras negociaciones del GATT fueron los países desarrollados, el comercio entre éstos y los países en desarrollo fue un objetivo preponderante de la última ronda de negociaciones del GATT, conocida como la Ronda Uruguay, debido a la creciente importancia de este comercio y al costo que las medidas proteccionistas imponen a las economías nacionales de ambos grupos de naciones.

Diversos análisis sobre el proteccionismo han demostrado que, en general, las barreras comerciales en los países

la depreciación competitiva del tipo de cambio y el aumento de los aranceles aduaneros con el fin de conservar la demanda total y desviarla a las propias industrias a expensas de la de otros dedicados al mismo ramo. La magnitud del fracaso de los aranceles sirvió para arreglar las cosas en beneficio de las fuerzas favorables del comercio, proporcionando el impulso ideológico al comercio liberal que subsiste hasta la fecha. El prejuicio favorable al comercio, fortalecido por la experiencia adquirida entre las dos guerras sobre aranceles competitivos o empleados como represalia, se hallaba instalado en la tradición intelectual del libre comercio que existe desde tiempos de Adam Smith, economista político escocés del siglo XVII.

El desacuerdo entre economistas es legendario, pero la mayoría conviene en las cuestiones del libre comercio. El pensamiento económico predominante en torno al libre comercio no conoce fronteras ideológicas. Economistas conservadores como Milton y Rose Friedman, han escrito que desde Adam Smith ha existido unanimidad entre los economistas en el sentido de que el libre comercio internacional es lo que

socios comerciales de estas naciones redujeran sus barreras en base en la reciprocidad.

En el período posterior de la Segunda Guerra Mundial se ha puesto en práctica reducciones a las barreras comerciales mediante la aplicación del principio de reciprocidad en las negociaciones en materia de comercio. La búsqueda de concesiones recíprocas estaba originalmente justificada sobre todo por razones relativas a la balanza de pagos. Pero en la práctica, el principio de reciprocidad ha sido usado con el propósito de obtener apoyo político para la liberalización del comercio en el contexto de las negociaciones multilaterales. La reciprocidad alienta la formación de coaliciones entre los exportadores y los consumidores de productos de importación, quienes se ven favorecidos por las reducciones en las barreras comerciales y cuyo respaldo es necesario para vencer el peso político de los productores con intereses creados en el proteccionismo.

## 2. GIRO HACIA EL LIBRE COMERCIO

La gran depresión de los treinta estuvo asociada con políticas tendentes a arruinar al vecino mediante dos vías:

el alza de los precios y restringe los monopolios internos. Los argumentos en favor del libre comercio lo son en favor de la competencia de productos de mejor calidad y de precios más bajos. Los argumentos en favor del proteccionismo lo son a favor del monopolio, de productos de mala calidad, del estancamiento económico y de precios elevados.

El libre comercio aumenta la riqueza y las oportunidades de empleo de todas las naciones al permitirles obtener provecho de sus ventajas comparativas en la producción. El proteccionismo también entra en conflicto con los objetivos humanitarios de la ayuda para el desarrollo exterior. Por ejemplo, el gobierno de los Estados Unidos de América gasta millones de dólares en ayuda "humanitaria", sin embargo se impide el ingreso de productos a ese mercado.

A pesar de los valederos argumentos en favor del libre comercio, el mundo es altamente proteccionista, la razón deriva de que el libre comercio beneficia a la población en general, en tanto que el proteccionismo favorece a un grupo "minoritario" de intereses especiales.

más conviene a los países comerciantes y al mundo. Paul Samuelson indica que el libre comercio promueve una división regional del trabajo mutuamente ventajosa, aumenta el producto potencial nacional real de todas las naciones y hace posible niveles más altos de vida.

Los argumentos en favor del libre comercio no se basan en teorías económicas estilizadas de "competencia perfecta", "equilibrio general o parcial". A Smith, se le considera como el defensor mas vigoroso y claro del libre comercio, perteneció al grupo de economistas conocidos como Clásicos en cuya época, la del liberalismo económico, se considera que surge la economía como ciencia . Los argumentos en favor del libre comercio se basan en las virtudes del intercambio voluntario, la división del trabajo y la libertad individual.

El libre comercio amplía las opciones del consumidor y proporciona incentivos a las empresas para mejorar la calidad de los productos y reducir los costos. Al aumentar la oferta de productos la competencia internacional detiene

Europa Oriental, especialmente la disolución de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), la concentración creciente del comercio y de los flujos financieros entre los países más desarrollados, el proteccionismo agrícola y la posible extensión del mismo al sector industrial y, finalmente, la declinación de la importancia de las materias primas y de la ventaja competitiva basada en la mano de obra barata.

El nuevo escenario político tiene como trasfondo una economía mundial que crece en forma muy pausada. "En 1,990 la producción de bienes y servicios en los países industriales redujo a 2.5% su tasa de crecimiento, principalmente debido a la recesión que se inició durante ese año en Estados Unidos, Canadá y Gran Bretaña. Todavía para entonces las economías de Japón y Alemania tuvieron un crecimiento económico vigoroso de 5.5% y 4.5% respectivamente". <sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Colegio De Profesionales de las Ciencias Económicas, revista Enfoques Económicos, " Nuevo Contexto Mundial para América Latina", Guerra Borges, Alfredo. Año II, Número 3, febrero-marzo 1,993, p. 12

Sin embargo, las tendencias que se manifiestan en la economía mundial, especialmente en materia comercial, pueden considerarse como positivas, ya que al abrirse los mercados, es posible para las economías subdesarrolladas, como la de Guatemala, utilizar la expansión del comercio, como un mecanismo que le permita mejorar el nivel de vida de la población, a través del crecimiento de la economía.

Necesariamente, las economías deberán ser eficientes y productivas, como lo han hecho otros países, para aprovechar la apertura comercial, y evitar que la misma se pueda convertir en la sepultura de determinado sector de la economía.

### 3. PRINCIPALES TENDENCIAS EN EL ENTORNO ECONOMICO-POLITICO MUNDIAL

Entre las principales tendencias en el entorno se encuentran la formación de grandes bloques económicos, la geopolítica dominada cada vez más por consideraciones económicas, el surgimiento de países y áreas geográficas con un enorme dinamismo económico, los procesos de transformación de

de una pretendida libertad de comercio que se pretende imponer a toda costa.

La creación de megamercados, que también se denominan bloques comerciales, se realizó precisamente con el objetivo de preservar y ampliar el intercambio entre los países que los integran y, al mismo tiempo, tratar de enfrentar en mejores condiciones la competencia externa e incrementar ampliamente su participación en el comercio mundial.

Los principales megamercados en la realidad actual son tres bloques comerciales, que tratan de ampliar y consolidar su influencia. Son grupos prácticamente cerrados que otorgan a sus miembros facilidades para expandir el comercio recíproco.

Estos bloques son: el Mercado Común Europeo, el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA por sus siglas en inglés), y el bloque asiático. También se ha dado el caso de otras formaciones menores.

### 3.1 Mercado Común Europeo

De acuerdo con las informaciones proporcionadas por el Fondo

Las políticas económicas y comerciales utilizadas en la actualidad por la mayoría de los países centrales como elementos principales para obtener el relanzamiento económico, se caracterizan por el énfasis puesto en la competitividad, basada en la incorporación masiva de tecnología mediante procedimientos no siempre caballerosos y a cualquier costo.

Se prescinde además, de los convenios realizados en el marco del GATT, se aplican técnicas de dumping, y se aplican subsidios a la producción, como para la exportación de producciones ineficientes. A ello debe añadirse la aplicación de un nuevo y renovado arsenal proteccionista arbitrario, mediante la fijación de derechos compensatorios, restricciones voluntarias a la exportación, etc.

Todo resulta válido para proteger los mercados de los países desarrollados y para incrementar la penetración en terceros países.

Ello sucede mientras, paradójicamente, se realiza una amplia campaña publicitaria en torno de los beneficios que recibirían los países, preferentemente los subdesarrollados,

plazo relativamente breve, cuya culminación estaría dada por el establecimiento de una moneda común.

En 1,997, a más tardar en 1,999, se ha previsto el establecimiento de la Unión Económica y Monetaria. De acuerdo a un estudio de la CEE de 1,990 al convertirse el ECU (European Currency Unit) en la única moneda de curso legal en Europa, compartirá con el dólar el rol de moneda mundial. En este caso habrá una mayor influencia europea en el sistema monetario mundial: una moneda única sumada a la liberalización de los servicios financieros dentro del Mercado Unido Europeo.

Del intercambio entre los países miembros de la CEE y Estados Unidos se destaca el crecimiento registrado en las importaciones norteamericanas a la Comunidad, que permitió superar su saldo negativo de la balanza comercial, como se aprecia en el cuadro 1.

Las graves disputas que enfrentan los Estados Unidos con la CEE se basan fundamentalmente en la denominada guerra de

Monetario Internacional , de las doce naciones que abarcan la Comunidad Económica Europea, (Francia, Alemania, Italia, Gran Bretaña, España, Grecia, Bélgica, Portugal, Holanda, Luxemburgo, Irlanda y Dinamarca), tienen una participación en el comercio, en el rubro exportaciones, en el total mundial de bienes del 40.3% (mientras que los Estados Unidos tienen solo un 25% del total) y su PIB alcanzó en 1,991 los 5,871 billones de dólares que representan el 25.7% del total mundial.

Estados Unidos tenía un PIB de US\$ 5,459 billones que representan el 25.% del total mundial.<sup>3</sup>

Para ampliar las bases de la cooperación y armonización interna entre los países integrantes de la CEE, fue firmado el Tratado de Maastricht, cuyos postulados fundamentales se establecieron especialmente en materia de deuda interna, tasa de inflación, déficit presupuestario, tasa de interés, etc. Ello naturalmente, debería llegar a obtenerse en un plazo

---

<sup>3</sup> Datos publicados en la revista PERSPECTIVAS Economía MUNDIAL, octubre de 1,992

CUADRO 1  
 INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE LOS  
 E.E.U.U. Y LA C.C.E.  
 (en miles de US\$)

AÑO	EXPORTACION	IMPORTACION	SALDO
1,985	49,1	67,9	-18,8
1,986	53,2	75,8	-22,6
1,987	60,6	81,3	-20,7
1,988	75,9	85,1	- 9,2
1,989	86,4	85,3	1,1
1,990	98,1	91,9	6,2
1,991	101,3	85,7	15,6

FUENTE: Revista Visión, Volumen 80 No. 7, 15-4-93 elaborado en base a Survey of current Business (varios números).

trabas de características neo-proteccionistas para evitar la expansión de las exportaciones de América Latina e incrementar el intercambio entre ambas regiones. Ello es

los subsidios. Es decir no logran ponerse de acuerdo ni en los montos, ni en la forma de administrar los enormes subsidios que favorecen a sus respectivas producciones, especialmente a las agropecuarias. Todo esto otorga una elevada dosis de incertidumbre y pesimismo relacionados con los posibles resultados que habrían de alcanzarse en la recién terminada Ronda Uruguay del GATT.

La relación comercial entre América Latina y la CEE es de escasa importancia para la Comunidad, puesto que por el rubro de las importaciones comunitarias, la participación de la región tendió a disminuir. En efecto en 1,970, por ejemplo, se llegaba al 3.9% del total importado por la CEE, mientras que en 1,991, apenas si llegó al 2.2%.

Las exportaciones latinoamericanas que se encuentran prácticamente estancadas, están constituidas básicamente por productos primarios. Y en los últimos tiempos, aumentaron las

el Pacto de Varsovia. Con el derrumbe del Socialismo, sin embargo, ese argumento resulta ya carente de sustentación.

A continuación siguen los países mediterráneos de poca dimensión como Turquía, Chipre y Malta, los cuales piden que se les conceda la misma oportunidad que en su momento se le dio a los "pobres de la CEE -Irlanda, Grecia, España y Portugal-".

Otros que pugnan por entrar son Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Bulgaria, Rumania y Yugoslavia, que tratan de demostrar, que están comprometidos con los principios democráticos y que son fieles creyentes de la economía de mercado, los dos requisitos tradicionales que la CEE ha exigido a los aplicantes para ingresar.

Lo anterior deriva de la importancia que ha despertado la formación del mercado más grande del mundo, con 370 millones de personas, un ingreso per cápita promedio de US\$ 18,150.00 y una participación del 52% del mercado mundial. <sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Información obtenida de la Revista Visión, Reporte Especial, Volumen 80 No. 7, abril de 1,993

consecuencia de los subsidios y protecciones diversas para las producciones agrarias, que se hicieron extensivas a determinadas manufacturas y productos industriales, perjudicando aún más las exportaciones.

El caso más reciente, en la órbita de los productos agrícolas, es la preferencia otorgada por algunos países comunitarios, a las importaciones de plátanos provenientes de sus ex-colonias africanas, en detrimento de los frutos latinoamericanos, tan apreciados por su calidad y sabor.

Hoy día la CEE es ya un club privilegiado al cual muchos aspiran a ingresar; ello a pesar de las admisiones están clausuradas. La fila de países deseosos de ingresar no disminuye. En las primeras posiciones se encuentran los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA por sus siglas en inglés): Austria, Suiza, Noruega, Finlandia, Suecia e Islandia: países todos, con la excepción de Noruega, que a causa de su posición política de neutralidad se rehusaban a adherirse a la CEE, creyendo que eso sólo los forzaría en algún momento a tomar partido o por la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) o por

Debe destacarse el rápido y particular estilo de desarrollo que le permitió un crecimiento acelerado, la consolidación de sus políticas con el propósito de avanzar rápidamente a las primeras posiciones mundiales, en el fomento de la inversión interna, en la constante tecnología que torna su producción altamente eficiente y competitiva, especialmente para el mercado norteamericano y su filosofía orientada a la calidad.

Las batallas comerciales ampliamente favorables para el Japón, continúan como lógica consecuencia en el plano económico y financiero.

Además se produce una masiva inversión de capitales japoneses en naciones desarrolladas, especialmente en Estados Unidos. Las inversiones también se dirigen a otros países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN por sus siglas en inglés) y a la zona costera de China, ello independientemente de las realizadas en los "cuatro tigres".

### 3.2 El Bloque Asiático

El bloque asiático no está formalizado mediante un tratado internacional, pero se está creando en torno al Japón e incluye a la República de Corea, Hong Kong, Taiwan y Singapur (los cuatro tigres ) y los países de la Asociación de Naciones de Sudeste Asiático (ASEAN): Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas. Esta región es hoy día la de crecimiento más rápido en el mundo, contaba en 1,989 con 500 millones de personas y constituía el 22% del comercio mundial. No se puede hablar de homogeneidad en el ingreso per cápita por la disparidad que existe entre uno y otro país.

Japón presentó 1,990 un PIB del orden 2,943 billones de dólares representando el 14.2% del total mundial y cuyo PIB por habitante era de US\$ 25,340, superando al de los Estados Unidos de América, que para ese mismo año fue de US\$ 21,790. Ocupa un lugar destacado en el comercio mundial en 1,991 ostentaba el tercer puesto.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Información obtenida de la Revista Visión, Reporte Especial, Volumen 80, No. 7, abril 1,993

Japón ha tomado el modelo económico del libre comercio y esta procurando vigorizarlo. En este sentido, se debe tener en cuenta que es, a la vez, una de las naciones que tiene el promedio de tasas arancelarias más bajos del mundo, sólo un 3.6%.

Asimismo, se empeño en desarrollar su ajuste reestructural con medidas tales como el mejoramiento del acceso al mercado, desregulación y promoción de las importaciones. En 1,986 abrió la importación de cueros y calzados, en 1,991 a la carne vacuna y en 1,992 a los cítricos.

En el área del Pacífico, no solo aumentaron las exportaciones e importaciones en la década de los 80, sino que además los cambios estructurales, fomentados con los procesos de ajuste mundial y las altas tasas de crecimiento de Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur, están acelerando la integración regional a través del desarrollo de los vínculos comerciales y de la inversión.

Ante la perspectiva de afianzamiento de los grandes bloques comerciales, cerrados y competitivos, Japón es el principal

El cuadro 2 muestra el Comercio Exterior entre Estados Unidos y el Japón en donde se aprecia el déficit en balanza comercial del primero en relación con el segundo.

CUADRO 2  
COMERCIO EXTERIOR ENTRE  
ESTADOS UNIDOS Y EL JAPON  
(miles de millones de US\$ corrientes)

AÑO	EXPORTACION	IMPORTACION	SALDO
1,985	22,6	68,8	-46,2
1,986	26,9	81,9	-55,0
1,987	28,2	84,6	-56,4
1,988	37,7	89,5	-51,8
1,989	44,5	93,6	-49,1
1,990	48,6	89,7	-41,1
1,991	47,2	91,5	-44,3

FUENTE: Revista Visión, Informe Especial, Volumen 80, No. 7 15  
abril/93 en base a Survey of Current Business.

Tiene su inicio en el Acuerdo del Libre Comercio (FTA por sus siglas en inglés) entre los Estados Unidos de América y Canadá que entró en vigor el 1 de enero de 1,989, creando el área de libre comercio más grande del mundo e iniciando el proceso para configurar con México, el Mercado Común Norteamericano, con un espacio geográfico de 21.0 millones de kilómetros cuadrados, una población de 350.0 millones de habitantes; un producto bruto conjunto de casi US\$ 6.0 billones, y un intercambio comercial global superior a los US\$ 800 mil millones.<sup>6</sup>

En febrero de 1,991 los gobiernos de Estados Unidos, México y Canadá, anunciaron simultáneamente su decisión de iniciar negociaciones trilaterales para crear la zona de libre comercio más grande del mundo.

En junio de 1,991 se inicia el proceso formal de negociación del Tratado de Libre Comercio (TLC), conocido también como

---

<sup>6</sup> Asociación de Investigación y Estudios Sociales (Asies), revista Momento, Año 5, No. 7, 1,990, pp. 5

impulsador de una estrategia de integración regional. Japón está en el centro de este fenómeno; por su fuerza tecnológica, recursos financieros y capacidad de inversión directa, podrá comprar lo que necesite entre los países del pacífico y por el proceso acelerado de desarrollo de los mismos, podrá canalizar sus exportaciones hacia ellos, a un mercado de 600 millones de personas.

Conforme se fortalezcan las tendencias de negociaciones bilaterales a bloques regionales, y el multilateralismo no sea capaz de solventar conflictos comerciales, la integración de la Cuenca del Pacífico, inclusive tomando en cuenta Australia y Nueva Zelanda será una realidad no lejana.

### 3.3 El Tratado del Libre Comercio Norteamericano

Conscientes de que el mundo se ve sacudido por los vientos de cambio que prefigurarán el escenario del nuevo milenio, los gobernantes de México, Estados Unidos y Canadá decidieron, desde hace aproximadamente 8 años, avanzar hacia una lógica de comportamiento que apuesta al realismo como vía efectiva de acceso a la modernización de países distintos, pero unidos por una vecindad ineludible.

El TLC, que fue ratificado en enero de 1,994 por parte del Congreso norteamericano, no tiene características de un mercado común. En realidad se trata de un agrupamiento que aspira a integrar una zona de libre comercio, mediante la abolición de los aranceles respectivos.

En la actualidad, y ante las dificultades existentes en el mercado mundial y en vista del importante crecimiento del intercambio intralatinoamericano, se impulsa la incorporación de Chile y eventualmente el MERCOSUR (integrado por Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay) al TLC.

El país sobre el cual gira el TLC es Estados Unidos. México pretende constituirse en el interlocutor principal entre los países latinoamericanos y su asociado norteamericano. Las inversiones externas se dirigen con preferencia a México, planeando su penetración en el mercado ampliando el TLC.

Las relaciones comerciales de América Latina y el Caribe con los Estados Unidos tienen particularidades específicas.

Entre 1,958-1,959 la región representaba el 23% de las

NAFTA. Se crearon seis grandes áreas de negociación (acceso a mercados, reglas de comercio, servicios, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias) y se integraron 17 grupos de trabajo.

Las conversaciones se prolongaron por 27 meses, con más de 200 encuentros entre los representantes de los tres países. En agosto de 1,992 la comisión trinacional presentó el documento final del Tratado, el cual establece el marco legal de la zona comercial más poblada del planeta. Los gobiernos de los tres países firmantes se comprometieron a eliminar paulatinamente los impuestos y las normas que dificulten la importación de bienes y servicios.

Los países que integran el TLC tienen en conjunto un PIB que a finales de 1,990 alcanzaba US\$ 6,199 billones. Las exportaciones totales alcanzaron en 1,991 a US\$ 593,000 millones representando el 16.9% del total mundial (de los cuales el 14% correspondió a los Estados Unidos), mientras que sus importaciones llegaron a una suma de US\$ 683,000 millones de dólares con una participación del 17.8% del total.

### 3.4 Otras formas de integración

Han surgido también otros bloques, aunque pequeños, entre diversos países que buscan mediante acuerdos bilaterales o multilaterales mejorar su participación en el mercado mundial.

Colombia y Venezuela eliminaron por completo sus tarifas aduaneras recíprocas a partir de enero de 1,992. Como consecuencia, el comercio bilateral creció de US\$ 400 millones de a US\$ 900 millones por año.

Las tarifas recíprocas entre los países del Pacto Andino (Venezuela, Colombia, Ecuador y Bolivia) descendieron del 41% en 1,989 a un nivel del 13.6% en 1,992.

El comercio chileno-argentino subió de US\$ 800 millones a US\$ 1,200 millones de 1,991 a 1,992.

El Tratado de Asunción, que dio nacimiento al MERCOSUR en marzo de 1,990, que tiene como fin bajar las tarifas a cero en 1,994, permitió el crecimiento subregional entre las cuatro naciones de US\$ 2,000 millones en 1,989 a US\$ 4,500 millones en 1,992.

exportaciones y el 28% de las importaciones totales de los Estados Unidos. A partir de esos años, el descenso fue ininterrumpido. Y en 1,989-1,991 sólo representó el 14% de las exportaciones y 13% de las importaciones del país del Norte.

## CUADRO 3

COMERCIO EXTERIOR DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE  
 CON LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA  
 (miles de millones de US\$ corrientes)

AÑOS	EXPORTACION (FOB)	IMPORTACION (CIF)	SALDO
1,980	29,1	36,1	- 7,9
1,985	46,0	30,1	15,9
1,986	41,4	30,2	11,2
1,987	46,3	33,9	12,4
1,988	50,7	42,6	8,1
1,989	56,9	47,6	9,3
1,990	61,9	52,1	9,8
1,991	65,0	63,0	2,0

FUENTE: Información tomada de la Revista Visión, Volumen 80, No. 7, 15 de abril de 1,993.

La grana fue el principal producto de exportación. Los precios favorables y sobre todo una alta demanda, permitieron que por un período largo, la economía nacional se sustentará sobre ese producto de exportación, sin embargo, el progreso técnico en Europa, hizo surgir productos sustitutivos, que pusieron fin a las exportaciones de la grana.

Derivado del desplazamiento de la grana, se buscó un producto a exportar a los mercados internacionales, apareciendo entonces el café, el cual fue apoyado decididamente por los gobiernos de esa época y que hasta la fecha constituye uno de los principales productos de exportación.

Se considera que la importancia del comercio exterior para la economía nacional, se inicio a finales del siglo XIX, y las principales exportaciones como se indicó, fueron la grana, el café y otros productos coloniales como el añil y el cacao en cantidades pequeñas. Los principales receptores de esos productos eran Inglaterra, Francia, Estados Unidos y en el área centroamericana tomo relevancia el comercio con Honduras. Luego se fueron adicionando productos como el algodón, el banano, el chicle, los aceites y las carnes frescas.

El comercio bilateral entre Brasil y la Argentina creció un 50% en 1,991 y nuevamente un 50% en 1,992.

Conforme la sombra de la guerra ha ido desapareciendo de Centroamérica, los países de esa área se encuentran en pleno proceso de reencontrar la integración.

Es evidente que el actual proceso en que se encuentra inmerso el comercio mundial, transformará las economías de los países desarrollados y subdesarrollados y denota también, que el mundo se orienta a la visión que Adam Smith definió como la mas beneficiosa para alcanzar el desarrollo económico de una nación: el libre comercio.

#### 4. PARTICIPACION DE GUATEMALA EN EL COMERCIO MUNDIAL

##### 4.1 Antecedentes

Después de alcanzar la independencia en 1,821, Guatemala inició su vida económica, (que hasta hoy es dependiente del entorno económico y político mundial), y con ella, su participación en el comercio internacional. Basicamente se orientaba a exportar a países como Francia e Inglaterra productos como el algodón y materiales colorantes.

CUADRO 4  
GUATEMALA: PRECIOS INTERNACIONALES DEL CAFE  
PERIODO 1,988-1,992  
(en US\$ por quintal)

AÑO	PRECIO
1,988	119.67
1,989	94.97
1,990	89.91
1,991	76.22
1,992	58.40

FUENTE: Memorias de Labores, Banco de Guatemala, varios números.

Para tener un panorama general del comportamiento de los precios del resto de productos considerados como tradicionales, se presenta el cuadro 5 para el período 1,988-92, apreciándose los altibajos que se manifiestan, que normalmente, son de tendencia descendente.

## 4.2 Situación Actual

### 4.2.1. Exportaciones

Se ha mantenido la participación en el mercado mundial con la exportación de productos tradicionales como el café, algodón, azúcar, banano, cardamomo, carnes, etc., los cuales en diversas ocasiones ha sufrido bajas ostensibles en los precios internacionales y así como la reducción e implantación de cuotas por parte de los países importadores, especialmente los desarrollados.

Como ejemplo de lo anterior se puede citar el café. En el cuadro 4 se puede observar el comportamiento de los precios, los cuales manifiestan una tendencia descendente como consecuencia de los altos volúmenes de producción de países como Brasil, que generan sobreofertas y por consiguiente disminuyen el precio. Además es un producto que estuvo sujeto a cuotas, las cuales fueron eliminadas en 1,989, lo que también ha contribuido a la baja de los precios.

que representa un 17.55%, dando un coeficiente de elasticidad de 0.75.

En cuanto al valor y volumen de los productos tradicionales se presenta el cuadro 6, observándose el comportamiento manifestado por los mismos. En este caso se toma como referencia el período 1,990-1,992.

En el cuadro referido resalta la importancia del café entre los productos tradicionales como generador de divisas, pero también demuestra que su participación ha venido disminuyendo, como consecuencia de la caída de los precios, lo que hace necesario impulsar el desarrollo de nuevos productos que cubran el vacío que el café ha ido dejando y que es significativo y preocupante.

El resto de productos también manifiestan una tendencia descendente en generación de divisas, también como resultado de la baja de los precios internacionales, aunque no tan drástica como el caso del café, a excepción del banano, que ha elevado su participación en el período analizado. Lo anterior permite deducir que el sector externo es sumamente vulnerable y dependiente ante las variaciones ocurridas en la economía mundial.

CUADRO 5  
 COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS DE EXPORTACION  
 DE PRODUCTOS TRADICIONALES  
 (en US\$)

PRODUCTO	1,988	1,989	1,990	1,991	1,992
AZUCAR	9.06	10.59	12.36	9.66	8.93
BANANO	11.07	11.00	11.02	10.93	11.92
ALGODON	58.02	50.62	57.58	56.62	46.32
CARDAMOMO	135.05	120.23	137.98	123.69	111.50

FUENTE: Banco de Guatemala, Memorias de Labores y Boletines diversos años

Los productos guatemaltecos tienden a una demanda inelástica, lo que implica que la variación proporcional de la cantidad demandada, es menor a la variación proporcional de los precios. Por ejemplo, en el año 1,991 el precio del café fue de US\$ 76.22 el quintal, disminuyendo a US\$ 58.40 en 1,992, es decir un 23.38%, en tanto que la cantidad demandada subió de 3,684,200 a 4,330,900 quintales, para el mismo período, lo

El comportamiento observado en los productos tradicionales, determinó la necesidad de buscar otros mercados, con otros no tradicionales y de ahí derivó el surgimiento de una gama de productos que se están desarrollando de una manera positiva como lo son las verdura y legumbres (especialmente la arveja china), camarón, pescado, langosta, semilla de ajonjolín, los artículos de vestuario (especialmente los maquilados) y tabaco en rama.

Las exportaciones de productos no tradicionales después de permanecer estancadas por largo tiempo, manifestaron un crecimiento significativo a partir del año 1,987, ya que se situaron en US\$ 171.6 millones, superando en US\$ 43.5 millones a 1,986 (294.98%).

Por ejemplo, en el año 1,992, los productos que representaron un mayor crecimiento fueron: tabaco en rama 114.7%; flores, plantas y similares, 38.2%; caucho natural, 16.7%, camarón, pescado y langosta, 16.2%; y verduras y legumbres, 14.6%.

Lo anterior permite inferir, que con un mayor estímulo,

CUADRO 6  
 VALOR Y VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE  
 PRODUCTOS TRADICIONALES  
 PERIODO 1,990-1,992

PRODUCTO	1,990	1,991	1,992
V A L O R			
(en miles de US\$)			
CAFE	379,992.1	280,827.7	252,916.3
AZUCAR	92,120.2	141,052.0	136,480.5
BANANO	87,122.8	80,098.2	110,868.3
ALGODON	27,656.2	21,454.1	500.3
CARDAMOMO	27,485.5	37,799.7	32,848.7
V O L U M E N			
(miles de quintales)			
CAFE	4,226.2	3,684.2	4,330.9
AZUCAR	12,365.5	14,602.2	15,287.4
BANANO	7,825.9	7,325.4	9,298.9
ALGODON	432.4	378.9	10.8
CARDAMOMO	249.5	305.6	294.6

FUENTE: Memoria de Labores, BANGUAT, varios años

Sobre el cuadro anterior, es importante destacar la importancia económica que tiene para Guatemala, el comercio intracentroamericano, ya que en el período citado, ha manifestado una tendencia creciente. De ahí deriva la necesidad de continuar apoyando el proceso de reactivación del Mercado Común Centroamericano.

Norteamérica sigue siendo el principal mercado hacia donde se dirigen nuestros productos, y la Comunidad Económica Europea ha mantenido su participación.

Para finalizar con la análisis de las exportaciones, el cuadro 8, presenta la participación en porcentaje, del valor de las exportaciones, por grupo de productos.

En dicho cuadro puede apreciarse que en los dos últimos años, los productos de origen industrial, superaron a los agropecuarios, atribuible a la caída de los precios internacionales de los productos agropecuarios, así como a un incremento de la actividad industrial. Conviene aclarar que en el grupo de productos industriales se incluyen los productos agroindustriales, como el azúcar y la carne.

tanto del sector público, como del privado, las exportaciones de productos no tradicionales contribuirá en el largo plazo, con una mayor generación de divisas y así contrarrestar los efectos negativos del comportamiento de los productos tradicionales.

El destino de las exportaciones, se presenta en el cuadro 7.

CUADRO 7  
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES  
PERIODO 1,990-1,992  
(en %)

DESTINO	1,990	1,991	1,992
TOTAL	100.0	100.0	100.0
AMERICA DEL NORTE	43.1	43.4	40.6
CENTROAMERICA	24.8	27.0	30.5
COMUNIDAD EUROPEA	11.3	11.2	10.7
OTROS PAISES	20.8	18.4	18.2

FUENTE: BANCO DE GUATEMALA, Revista Banca Central, no. 19, octubre-diciembre 1,993.

arancelaria, también juega un papel relevante en el incremento del valor de las importaciones. La participación de los bienes de capital, maquinaria y equipo, puede considerarse como un indicio del proceso de reactivación de la actividad productiva.

CUADRO 9  
ESTRUCTURA Y VALOR DE LAS IMPORTACIONES  
CIFRAS ACUMULADAS EN EL PERIODO 1,990-1,992  
(en millones de US\$)

GRUPO ECONOMICO	VALOR	%
TOTAL	5,962.7	100.0
BIENES DE CONSUMO	1,223.2	20.5
MATERIAS PRIMAS Y		
PRODUCTOS INTERMEDIOS	2,608.0	43.7
COMBUSTIBLES Y LUB.	614.7	10.3
MAT. DE COSTRUCCION	282.8	4.8
MAQ., EQUIPO Y HERRAM.	1,222.6	20.5
DIVERSOS	11.4	0.2

FUENTE: BANCO DE GUATEMALA, Revista Banca Central, No. 19, octubre-diciembre 1,993.

CUADRO 8  
 EXPORTACIONES POR GRUPOS DE PRODUCTOS  
 PERIODO 1,990-1,992  
 (en % del valor exportado)

ORIGEN	1,990	1,991	1,992
TOTAL	100.0	100.0	100.0
AGROPECUARIOS	51.8	46.0	43.3
INDUSTRIALES	45.4	51.3	51.6
MINERALES	2.8	2.7	5.1

FUENTE: BANCO DE GUATEMALA, Revista Banca Central, no. 19, octubre-diciembre 1,993.

#### 4.2.2 Importaciones

En cuanto a las importaciones, se presenta el cuadro 9, en donde se observa la estructura de las mismas. Es importante señalar la relevancia que tienen las materias primas y productos intermedios, lo que demuestra, que el sector productivo del país tiene una alta dependencia del exterior. Es importante señalar, que el proceso de desgravación

En lo que concierne al tipo de productos importados, esto se observa en el cuadro 11, manifestándose un alto contenido de productos provenientes del sector industrial, como lo son vehículos y material de transporte, máquinas y aparatos mecánicos, productos diversos de la industria química, materiales plásticos y sus manufacturas, papel y cartón, insecticidas, fungicidas y desinfectantes.

CUADRO 11  
 VALOR DE LAS IMPORTACIONES POR GRUPO DE PRODUCTOS  
 PERIODO 1,990-1992  
 (en millones de US\$)

ORIGEN	1,990	1,991	1,992
INDUSTRIALES	1,313.0	1,462.1	2,047.1
AGROPECUARIOS	86.1	118.4	98.2
MINERALES	249.7	270.7	317.4

FUENTE: BANCO DE GUATEMALA, Revista Banca Central, No. 19, octubre-diciembre 1,993.

El cuadro 10, presenta la procedencia de las importaciones, observándose que el 50% de las mismas, provienen del Bloque Norteamericano, lo que demuestra la importancia que para el país, representa esa región como principal proveedor. También se manifiesta un crecimiento, aunque leve, en las importaciones provenientes de centroamérica, lo que reafirma la importancia del Mercado Común Centroamericano.

## CUADRO 10

## PROCEDENCIA DE LAS IMPORTACIONES

PERIODO 1,990-92

(en millones de US\$)

PROCEDENCIA	1,990	%	1,991	%	1,992	%
TOTAL	1,648.8	100.0	1,851.2	100.0	2,462.7	100.0
NORTEAMERICA	785.8	47.6	906.5	49.0	1,247.6	50.7
COM. EUROPEA	200.6	12.1	240.4	12.9	290.0	11.8
CENTROAMERICA	135.9	8.2	156.9	8.5	239.7	9.8
OTROS PAISES	526.5	32.1	547.4	29.6	685.4	27.7

FUENTE: BANCO DE GUATEMALA, Revista Banca Central, No. 19, octubre-diciembre de 1,993.

CUADRO 13  
 GUATEMALA: SALDOS DE LA BALANZA COMERCIAL  
 PERIODO 1,990-1,992  
 (cifras en millones de US\$)

BLOQUE ECONOMICO	1,990	1,991	1,992
TOTAL	(485.9)	(649.1)	(1,167.5)
NORTEAMERICA	(285.0)	(385.0)	( 721.8)
CENTROAMERICA	152.3	167.0	155.6
COMUNIDAD EUROPEA	( 68.2)	(105.7)	( 151.2)
OTROS PAISES	(285.0)	(325.6)	( 450.1)

FUENTE: BANCO DE GUATEMALA, revista Banca Central No. 19, octubre-diciembre de 1,993.

Por último se presenta en el cuadro 12, la balanza comercial para el período 1,990-1,992, en donde se observa notablemente la tendencia negativa de la misma y en el cuadro 13, los saldos comerciales por bloques económicos, manifestándose con Centroamérica, un superávit creciente.

CUADRO 12  
 GUATEMALA: BALAZA COMERCIAL  
 PERIODO 1,990-1,992  
 (en millones de US\$)

DESCRIPCION	1,990	1,991	1,992
EXPORTACIONES	1,162.9	1,202.1	1,295.2
IMPORTACIONES	1,648.8	1,851.2	2,462.7
SALDO	( 485.9)	( 649.1)	(1,167.5)

FUENTE: BANCO DE GUATEMALA, Revista Banca Central No. 19, octubre-diciembre de 1,993, en base a los anexos 2 y 7.

## CAPITULO II

ANALISIS DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT),  
LA ADHESION DE GUATEMALA Y SUS EFECTOS EN LA ECONOMIA NACIONAL

## 1. Antecedentes

A finales de la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos de América y los países de Europa Occidental sentían la necesidad de contrarrestar los impulsos proteccionistas que habían invadido a todos los países desde los años de la Gran Depresión de 1,929; ese proteccionismo que los habían llevado a levantar grandes barreras arancelarias y numerosas prohibiciones en perjuicio de los productos que provenían de otras naciones y para beneficio de las respectivas industrias nacionales.

Al terminar la guerra, la crisis económica mundial se vio aún más agravada. Derivado de ello, la Organización de las Naciones Unidas convocó a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, la cual se realizó entre noviembre de 1,947 y marzo de 1,948 en la Habana, Cuba, aprobándose la denominada "Carta de La Habana", cuyo objetivo fue crear la

Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), comúnmente llamado Banco Mundial (BM), que otorgaría crédito en condiciones más favorables que las ofrecidas en el mercado para proyectos de inversión y desarrollo a largo plazo.

El poder de convocatoria de los Estados Unidos de América radicó en la facultad que el Congreso le otorgo al ejecutivo de ese país para que pudiera reducir aranceles hasta por un 50% con otros países, siempre y cuando obtuviesen por parte de ellos compensaciones similares. Con este anzuelo y dado que los Estados Unidos era para ese entonces la única potencia económica del mundo, a cuyo mercado los países de Europa y de otras latitudes exportaban un gran porcentaje de sus productos, su llamado fue respondido por veintidós naciones: Bélgica, Brasil, Birmania, Canadá, Ceylán, Chile, China, Cuba, Checoslovaquia, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Holanda, Nueva Zelandia, Noruega, Pakistán, Rhodesia del Sur, Siria, Sudáfrica, Gran Bretaña e Irlanda del Norte, habiéndose logrado el nacimiento del Acuerdo. La carta de La Habana no fue ratificada, por lo que para 1,950, la OIC había abortado.

Organización Internacional del Comercio (OIC). La idea era que esa nueva organización internacional, con una estructura muy similar a la de cualquier otra organización de las Naciones Unidas, fuera la entidad que promoviera y supervisara el crecimiento y el desarrollo económico de los pueblos a través de la liberalización y expansión del comercio mundial.

Los Estados Unidos de América participaron en la conferencia, sin embargo no apoyaron la idea de otorgar a la OIC poderes que correspondían únicamente a los países. De esta manera fue que convocaron a realizar una ronda de negociaciones para la concesión de rebajas arancelarias, suscribiéndose en enero de 1,948 el ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT por sus siglas en inglés), que tendría el mismo objetivo que la OIC, es decir la liberalización y expansión del comercio mundial, pero sin contar con una estructura tan amplia y, fundamentalmente, que no podría arrogarse más autoridad que la que los países miembros (llamados partes contratantes), le quisiesen otorgar. Para esa época también se organizaron el Fondo Monetario Internacional (FMI), que proveería un sistema de pagos estables y el

ARTICULO IV	Disposiciones especiales relativas a las películas cinematográficas
ARTICULO V	Libertad de Tránsito
ARTICULO VI	Derechos antidumping y derechos compensatorios
ARTICULO VII	Aforo aduanero
ARTICULO VIII	Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación
ARTICULO IX	Marcas de Origen
ARTICULO X	Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales
ARTICULO XI	Eliminación general de las restricciones cuantitativas
ARTICULO XII	Restricciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos
ARTICULO XIII	Aplicación no discriminatorias de las restricciones cuantitativas
ARTICULO XIV	Excepciones a la regla de no discriminación
ARTICULO XV	Disposiciones en materia de cambio
ARTICULO XVI	Subvenciones
ARTICULO XVII	Empresas comerciales del Estado
ARTICULO XVIII	Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico

## 2. ESTRUCTURA DEL ACUERDO

### 2.1 Objetivo del Acuerdo

Consistió en eliminar los obstáculos al comercio, para establecer relaciones económicas y comerciales que tiendan a elevar los niveles de ingreso, empleo y producción de los contratantes, así como promover el uso completo de los recursos productivo mundiales. Para el logro de estos fines, el propio Acuerdo establece la necesidad de celebrar Convenios para reducir las barreras al comercio bajo el principio de reciprocidad y ventajas mutuas, así como eliminar el trato discriminatorio.

### 2.2 Componentes del Acuerdo

El Acuerdo general consta de 38 artículos divididos en cuatro partes así:

#### PARTE I <sup>7</sup>

ARTICULO I Trato general de nación más favorecida

ARTICULO II Lista de concesiones

#### PARTE II

ARTICULO III Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interior

---

<sup>7</sup> Ministerio de Relaciones Exteriores, Protocolo de Adhesión de Guatemala al GATT, oct. 10, 1993, pp. 34.

ARTICULO XXXIV	Anexos
ARTICULO XXXV	No aplicación del acuerdo entre partes contratantes
PARTE IV	COMERCIO Y DESARROLLO
ARTICULO XXXVI	Principios y objetivos
ARTICULO XXXVII	Compromisos
ARTICULO XXXVIII	Acción colectiva

La primera parte contiene la obligación incondicional de darse un tratamiento de nación más favorecida entre las partes contratantes; consolidación de las rebajas arancelarias, y la prohibición de aplicar gravámenes adicionales a los establecidos en la fecha de su negociación.

La segunda parte contiene las disposiciones por medio de las cuales los países contratantes se comprometen a dar un trato nacional, en materia de tributación, a las mercancías de importación; la libertad de tránsito de las mercancías extranjeras; las normas sobre el comercio de películas cinematográficas; las regulaciones para cobrar los impuestos de importación; las reglas para aplicar derechos "antidumping" e impuestos compensatorios; la eliminación de

ARTICULO XIX	Medidas de urgencia sobre importación de productos en casos particulares
ARTICULO XX	Excepciones generales
ARTICULO XXI	Excepciones relativas a la seguridad
ARTICULO XXII	Consultas
ARTICULO XXIII	Protección a las concesiones y de las ventajas
PARTE III	
ARTICULO XXIV	Aplicación territorial Tráfico fronterizo Uniones Aduaneras y Zonas de Libre Comercio
ARTICULO XXV	Acción colectiva de las partes contratantes
ARTICULO XXVI	Aceptación, entrada en vigor registro
ARTICULO XXVII	Suspensión o retiro de concesiones
ARTICULO XXVIII	Modificación de las listas
ARTICULO XXVIIIbis	Negociaciones arancelarias
ARTICULO XXIX	Relación del presente acuerdo con la Carta de la Habana
ARTICULO XXX	Enmiendas
ARTICULO XXXI	Retiro
ARTICULO XXXII	Partes contratantes
ARTICULO XXXIII	Accesión

Incluye un conjunto de compromisos para otorgar un trato más favorable a países en desarrollo, y se reconoce su derecho a aplicar políticas comerciales y económicas que están vedados a países desarrollados.

### 2.3 Estructura Organizativa

El Organismo Superior lo constituye la Reunión de las Partes Contratantes; le sigue el Consejo de Representantes; los Comités y Grupos de Trabajo que le asisten en materias específicas y un Secretariado con un Director General. Todos los países tienen derecho a un voto y su contribución está relacionada a su participación en el comercio internacional.

### 2.4 Los Principios que rigen al GATT son:

- a) De no discriminación (o trato de nación más favorecida)
- b) Prohibición de aplicar restricciones cuantitativas
- c) De reciprocidad
- d) De multilateralidad (derivado del de nación más favorecida)
- e) De consolidación y compensación

restricciones cuantitativas, los derechos y obligaciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos; la reglamentación de subsidios; el comercio de Estado; y en general, las normas que procuran cierta disciplina en la aplicación de la política de comercio exterior.

La tercera parte abarca los artículos sobre el ámbito en que se aplicarán los compromisos derivados del Acuerdo; el tráfico fronterizo; las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio; normas de aceptación de entrada en vigor, suspensión, retiro y modificación de concesiones, las condiciones para introducir enmiendas y los procedimientos de adhesión.

La cuarta parte es dedicada al comercio y al desarrollo. Establece un trato especial, no recíproco y en favor de los países en desarrollo. En la ronda de Tokio se aprobó una resolución conocida como "Cláusula de Habilitación" para darle un status jurídico más sólido a esta sección del Acuerdo. En los artículos XXXVI al XXXVIII, se reconoce la necesidad de una acción colectiva de los países contratantes desarrolladas para mejorar el comercio de los países en desarrollo.

y ventajas que se otorguen entre sí dos partes, se hagan extensivas para todos los socios del Acuerdo General. Su excepción se encuentra en concesiones y ventajas derivadas de acuerdos de desarrollo fronterizo o desarrollo de zonas de unión aduanera o zona de libre comercio.

Con relación a los principios de consolidación y compensación, son importantes para la operación práctica que promueve el GATT. Se aplica la consolidación para darle una estabilidad más o menos permanente a los resultados de las negociaciones arancelarias. (En el caso que un país se retire, debe otorgar una compensación equivalente).

## 2.5 INSTRUMENTOS

Los instrumentos con los que cuenta el GATT, son las normas jurídicas que reglamentan las políticas comerciales; las negociaciones comerciales para reducir la protección arancelaria y no arancelaria; y la instancia para arreglar consultas y diferencias.

Existen rondas de discusiones dentro del GATT, en las cuales se fijan las modalidades, naturaleza y límites de cada negociación. Luego los países bilateralmente entablan pactos

El sustento del Acuerdo General se encuentra localizado en los principios de no discriminación y la prohibición de aplicar restricciones cuantitativas como cuotas, licencias, guías, etc. La primera pretende evitar que se entablen tratos bilaterales que discriminen a los socios del Acuerdo General y que eventualmente limiten las corrientes comerciales. La segunda busca evitar que se regule el comercio con criterios discrecionales y/o extraeconómicos.

El principio de reciprocidad se encuentra vinculado con el de no discriminación. Las implicaciones de dicho principio son profundas, ya que existió inhibición por parte de los países en desarrollo adherirse al Acuerdo General, en virtud de la obligación de dar un trato igual entre partes desiguales (caso de un país en desarrollo con un país desarrollado). De esa cuenta fue preciso hacer excepciones, y , después de muchos esfuerzos, se reconoció la validez jurídica de los conceptos de un trato especial, no recíproco y en favor de los países en desarrollo.

El principio de multilateralidad permite que las concesiones

entrada y asumir la obligación de respetar las normas del Acuerdo General, en los términos de un protocolo de adhesión.

El procedimiento de adhesión es el siguiente:

- a) El Estado candidato envía al Director General comunicación en la que expresa su deseo de adherirse al Acuerdo General.
- b) El Director General pone en conocimiento de los integrantes el deseo del estado candidato.
- c) Las partes examinan la candidatura y crean un grupo de trabajo formado por todas los países contratantes interesados
- d) El gobierno candidato invita las naciones interesadas a formular preguntas a las que el estado responde por escrito.
- e) Los contratantes invitan a todas los miembros del Acuerdo a formular preguntas por escrito a las que el estado da respuesta por escrito.
- f) Sobre las respuestas del estado candidato la comisión de trabajo elabora en memorándum sobre deliberaciones minuciosas. El Grupo de Trabajo elabora un informe y un proyecto de Protocolo de Adhesión.
- g) El Protocolo de Adhesión se somete a la consideración de los miembros del Acuerdo, quienes votan al respecto.

comerciales, que luego se hacen extensivos a todos los demás países miembros del GATT.

A la fecha se han celebrado ocho rondas de negociación: Annency, Torquay, Ginebra (dos veces), Dillon, Kennedy, Tokio y Uruguay.

## 2.6 Adhesión y Retiro

El GATT reconoce varios status de adhesión:

- a) El ordinario: en el cual las partes disfrutan de todos los derechos y obligaciones del Tratado.
- b) Adhesión provisional: el país puede participar pero tiene no tiene derecho a votar.
- c) Adhesión Patrocinadora; es el caso de países recientemente independizados, que mientras definen su política comercial, aplican "de facto" el Acuerdo General.

Además de estas formas de adhesión, el GATT cuenta con países observadores (caso de México) los cuales no tienen ni derechos ni obligaciones.

Las concesiones arancelarias que se otorgan los integrantes del GATT, imponen la obligación de cubrir una cuota de

disminuciones arancelarias por parte de los países de destino de sus exportaciones y ofreciendo como compensación reducciones en los aranceles propios.

Las rondas efectuadas en 1,947 (Annecy), 1,949 (Torquay), 1950-1,951 (Ginebra), 1,956 (Ginebra) y 1,960-61 (Dillon) hicieron posible fuertes rebajas arancelarias. Asimismo, se caracterizaron porque eran negociaciones de las que muchos países en desarrollo se autodiscriminaban, presentando como justificación la renuencia de los países desarrollados a desmantelar los obstáculos interpuestos al comercio internacional de productos agrícolas.

En el período 1,964 a 1,967, se efectuó la Ronda Kennedy, la cual se caracterizó por la introducción de un nuevo método de negociación dado a que ya había consenso de que si se seguía con el anterior de producto a producto las reducciones arancelarias adicionales iban a ser prácticamente irrisorias. Este nuevo sistema de rebajas lineales, estuvo basado, en parte, en el método de negociación que había implantado los países de la naciente Comunidad Económica Europea para bajar los gravámenes arancelarios entre sus Estados miembros,

Con el voto favorable de las dos terceras partes, se determina la adhesión del estado candidato. El protocolo entra en vigor a contar del trigésimo día siguiente a la fecha de su firma por el gobierno candidato.

### 2.7 Derechos y Obligaciones

Los derechos y obligaciones de los miembros del GATT son los siguientes:

- Supresión de toda discriminación
- Estabilidad en las concesiones arancelarias
- Eliminación de restricciones cualitativas
- Eliminación de las demás formas de protección
- Derecho de invocar salvaguardias y medidas de urgencia
- Disponer de un foro de consulta y arreglo de diferencias

### 3. ANALISIS DE LA TRAYECTORIA DEL GATT

Los países miembros del GATT se reúnen periódicamente para negociar la reducción de las barreras que obstaculizan el comercio internacional. En estas asambleas, conocidas como "rondas de negociaciones comerciales multilaterales" o más sencillamente como "rondas", los países miembros asisten a negociar, dándole el matiz de un mercado, exigiendo

afectaban el 40 por ciento del comercio mundial), los obstáculos al comercio de los textiles y vestidos y, por primera vez, los obstáculos al comercio de productos agrícolas; asimismo, se acordó que áreas que hasta entonces habían permanecido ajenas al GATT iban a enmarcarse dentro de sus principios liberalizadores: el comercio de servicios, la inversión directa extranjera y los derechos de propiedad intelectual. En total se crearon quince grupos de negociación del comercio de bienes y uno para la de servicios.

Cuando en 1,988 se efectuó el examen de mitad de período, en Montreal Canadá, con la presencia de las autoridades máximas del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, el panorama parecía ser positivo: en casi todos los grupos se habían hecho progresos sustanciales, existiendo tropiezos serios en sólo cuatro de ellos: el responsable de la negociación sobre textiles y vestidos, el de la propiedad intelectual, el de salvaguardias y, por supuesto, en el grupo de negociaciones agrícolas.

Las negociaciones de la Ronda de Uruguay se encontraban estancadas, los responsables: la Comunidad Económica

y consistía en que los países se comprometían en reducir sus niveles arancelarios en un porcentaje previamente establecido. La utilización de este método reportó pronto y significativos beneficios.

De 1,973 a 1,979 se realizó la Ronda de Tokio, la cual se caracterizó por la búsqueda de la uniformidad de los aranceles, procurando que los aranceles elevados tuvieran un descenso más pronunciado que los aranceles bajos: el rechazo al surgimiento de nuevas barreras no arancelarias (las que habían proliferado en el comercio internacional a partir de la Ronda Kennedy en proporción inversa con la caída de los aranceles); el fracaso para que disminuyeran las barreras no arancelarias ya existentes; y el mejoramiento del marco legal para la solución de disputas entre los Estados miembros.

En 1,986 dio inicio la Ronda de Uruguay, y desde su inicio, parecía que iba a llegar a ser la más sorprendente de todas las rondas del GATT. La razón era los objetivos tan ambiciosos que los países miembros habían acordado en 1,986 cuando suscribieron la Declaración de Punta del Este: se iba a dismantelar las barreras no arancelarias, ( que se estimaba

En el caso de tema de la agricultura, los divergentes puntos de vista de los dos principales protagonistas de comercio mundial imposibilitaron la adopción de algún tipo de acuerdo. Estados Unidos apoyado por un grupo de países exportadores que no subsidian la producción agropecuaria, entre ellos los latinoamericanos, propuso la reducción de un 90%, de aquí al año 2,000, de las subvenciones a la exportación, mientras que el bloque de la Comunidad Económica Europea ofrecieron reducir las mismas en un 30% para la producción de cereales, oleaginosas y algunos productos animales, y una rebaja de un 10% para otros productos, como vinos, frutas y hortalizas. Ambas rebajas se llevarían a cabo en un período de seis años a partir de 1,991.

La negociación en el ramo de servicios se dificultó por la negativa estadounidense de aplicar en forma automática la cláusula de la nación más favorecida. Mientras tanto, los países subdesarrollados y los industrializados difieren respecto al tema de los servicios financieros.

Un acuerdo definitivo de la Ronda de Uruguay implicaba la apertura de los mercados mundiales, eliminación de barreras

Europea, principalmente Alemania y Francia; la causa: su negativa a desmantelar o, al menos, a introducir reformas sustanciales en su Política Agrícola Común, con la que por años han bloqueado las importaciones provenientes de fuera de la CEE (principalmente los productos agrícolas de zonas templadas) han mantenido precios de garantía excesivamente elevados para sus productos, y encima de todo, han subsidiado sus exportaciones agrícolas.

Además es de tomar en cuenta que la CEE se encuentra inmersa en la pronta concreción del objetivo delineado en 1,957 con el Tratado de Roma: la creación de un mercado único, libre de restricciones al movimiento de personas, bienes, servicios y capitales. Ante la materialización de este objetivo, que por décadas ha sido un sueño para los europeos, asuntos como la Ronda de Uruguay, son a todas luces, secundarios.

A pocos días de finalizar la conferencia ministerial de Bruselas, que fue la fase final de las negociaciones de la Ronda de Uruguay los países miembros no se habían podido poner de acuerdo en los principales temas puestos a discusión desde que se iniciaron las negociaciones.

final en donde se incorporaron todos los resultados de las negociaciones comerciales acordando, adoptar las declaraciones ministeriales y someter el acuerdo por el que establecen la ORGANIZACION MULTILATERAL DEL COMERCIO, a las autoridades gubernamentales de cada país. Se manifestó en dicha acta que es deseable que todas las partes contratantes acepten dicha organización antes del 1 de julio de 1,995. El documento final de la Ronda Uruguay fue firmado en Makarresh, Marruecos en abril de 1,994.

Las razones de esta nueva organización se deben al reconocimiento de que las relaciones de los países en la esfera de la actividad comercial y económica, debe tender a elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios. Dicha organización también pretende desarrollar un sistema multilateral de comercio integrado, más viable y duradero que abarque el GATT. Deberá constituirse en el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros.

de intercambio de bienes y servicios y desmantelamiento del proteccionismo. El fracaso de la Ronda representaría un serio revés a la economía mundial, por la falta de consenso para impulsar políticas multilaterales. Las dificultades que enfrentó la Ronda, no son sino el reflejo de la creciente complejidad e interrelación de las economías mundiales, así como el permanente conflicto entre los intereses individuales y los colectivos.

Expertos en la materia, reconocen que en cierto momento de la negociación del Tratado del Libre Comercio, entre México, Estados Unidos y Canadá, se llegó a plantear la necesidad de esperar la conclusión la Ronda de Uruguay, pero al final de cuentas los acuerdos trilaterales son congruentes con los principios generales de comercio que señala el GATT.

La necesidad de una conclusión satisfactoria de la Ronda, radica en la necesidad de apoyar un nuevo orden económico mundial, cuyos instrumentos principales serían los acuerdos a que llegarían las negociaciones reiniciadas el 15 de septiembre de 1,992 en Ginebra, Suiza.

Como culminación de la Ronda de Uruguay se levantó un acta

negociación para la solución de las diferencias que se presenten en asuntos relacionados con su comercio exterior.

Estas consideraciones parten del hecho que el GATT agrupa un centenar de países que en conjunto generan un 90% del comercio mundial, el cual se rige por las normas establecidas en dicho acuerdo multilateral.

También influyó, parcialmente, la situación coyuntural consistente en que la actual ronda de negociaciones comerciales, iniciada en septiembre de 1,986 (la de Uruguay), estuviera reservada a las partes contratantes del GATT, o a los países en desarrollo que antes del 30 de abril de 1,987 hubieran iniciado el procedimiento de adhesión al Acuerdo General.

Luego de cuatro años de mantener ese insustancial vínculo con el GATT, el 17 de mayo de 1,987, el gobierno solicitó oficialmente la adhesión provisional de Guatemala. Cuando se tomó esta decisión, el gobierno no estaba debidamente preparado, ya que existía muy poca experiencia en este campo.

Tuvo que afrontar de inmediato un proceso de

#### 4. PROCESO DE ADHESION DE GUATEMALA AL GATT

##### 4.1 Consideraciones del porqué de la adhesión

En el contexto de una nueva estrategia para el desarrollo económico y social, Guatemala realizó esfuerzos para lograr su adhesión al GATT.

El proceso de adhesión se inicio en 1,983, cuando el país solicitó, junto a El Salvador y Honduras, la condición de observador, para cumplir con uno de los requisitos contemplados en la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe y optar a los beneficios arancelarios otorgados por los Estados Unidos de América en su iniciativa de Cuenca del Caribe (ICC).

Además de ser un requisito para la elegibilidad de la ICC, los países centroamericanos, particularmente Guatemala, iniciaron sus procesos de adhesión al GATT, impulsados aparentemente, por varios factores: en primer lugar, por la necesidad de los países de la región de tener una mayor participación en el comercio internacional y beneficiarse del tratamiento arancelario no discriminatorio que pregona el Acuerdo, así como para poder contar con un foro de

proceso de adhesión del país y en base al memorándum y respuestas a las preguntas formuladas.

- En noviembre de 1,990 se efectuó la última reunión. En ella se aprobó el proyecto de informe que contenía todo lo tratado y especialmente los compromisos contraídos por el país respecto a la eliminación o modificación de mecanismos o regulaciones incompatibles con el GATT. También se aprobó el proyecto de protocolo de adhesión.
- Se efectuaron las negociaciones bilaterales. Las mismas se llevaron a cabo con Estados Unidos, Canadá, la Comunidad Económica Europea, Suiza, Japón, Nueva Zelanda, Australia, Hungría, Finlandia, Noruega y Suecia.
- En 16 de abril de 1,991 se firmó en Ginebra, Suiza el protocolo de Adhesión al GATT.
- El 25 de julio de 1,991, por medio del Decreto 64-91, el Congreso de la República aprobó el Protocolo de Adhesión.
- El 10 de octubre de 1,991, Guatemala paso a ser el miembro número 103 del GATT según publicación del Ministerio de Relaciones Exteriores en el diario oficial del 7 de octubre de 1,991.

negociación a dos niveles: el de la adhesión al GATT y el de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda de Uruguay.

#### 4.2 Cronología del Proceso de Adhesión <sup>8</sup>

- En mayo de 1,987, se solicitó la adhesión provisional.
- Realización se seminarios de Formación y Capacitación en Asuntos del GATT, mayo de 1,987, 1,988 y 1,989.
- Conferencias sobre el GATT impartidas por funcionarios de la SIECA, Banco de Guatemala y Dirección General de Comercio Exterior (junio y julio de 1,987).
- A finales de 1,988, Guatemala envió a la Secretaría del GATT el memorándum que describe el régimen del comercio exterior.
- En abril de 1,990, Guatemala respondió al pliego de preguntas, por escrito. Dichas preguntas fueron formuladas por los miembros interesados del GATT, en base al memorándum sobre comercio exterior.
- En junio, octubre y noviembre de 1,990, Guatemala sostuvo reuniones con el Grupo de Trabajo. Este grupo fue formado por los países interesados en el

---

<sup>8</sup> Cronología elaborada en base al informe preparado por el Lic. Gilberto Corzo, Director de Política Industrial de la Cámara de Industria de Guatemala a la Junta Directiva de esa entidad.

- b) Compromiso de notificar regularmente sobre programas de subsidios a la exportación, y aceptar dialogar con otras partes del GATT que se sientan perjudicadas con tales programas, sobre la posibilidad de limitar los subsidios. El compromiso de eliminar los subsidios a las exportaciones no fue aceptado por Guatemala. Se consideran subsidios a la exportación no sólo los otorgados directamente, sino también otros mecanismos como la exención parcial o total del impuesto sobre la renta a la actividad exportadora.
- c) Modificación del actual sistema de valoración aduanera, por uno que utilice el valor real de transacción, dentro de los dos años siguientes de adhesión definitiva. Las normas del GATT exige la utilización del valor real de transacción y no valores artificiales o administrativamente determinados como los que se utilizaban.
- d) Se comprometió a suscribir dentro de los dos años posteriores a su adhesión, los siguientes documentos: Código de Valoración Aduanera, Código Antidumping y Código sobre Procedimientos de Licencias de Importación.

#### 4.3 Compromisos contraídos por la Adhesión

En la parte arancelaria, en lo relativo a las relaciones comerciales multilaterales, Guatemala aceptó mantener una tarifa general máxima de 45% "ad valorem" para todos los productos del arancel que no hayan sido objeto de negociación bilateral con países específicos. De esta tarifa se exceptuó las ramas textiles y calzados, y la de vehículos de pasajeros.

En cuanto a la parte no arancelaria (referentes a cuotas de comercio, normas de importación, subsidios y demás), figuran entre los compromisos específicos más importantes los siguientes:

- a) La eliminación de cuotas, licencias o prohibiciones de importación, y otras restricciones no arancelarias prohibidas por el GATT. Entre los productos que actualmente tienen estas restricciones figuran: granos básicos, trigo, manzana, pera, uva, cebo, aceites vegetales, fertilizantes y algunos insecticidas. Para eliminar estas restricciones se fijaron fechas límites: 31 de julio de 1,993 para los últimos cuatro productos y el 31 de julio de 1,994 para los demás artículos mencionados.

#### 4.4 Implicaciones para Guatemala derivadas de la Adhesión al Gatt

Si la estrategia de desarrollo de Guatemala descansa en la tesis de la promoción de exportaciones y del crecimiento hacia afuera, la adhesión al GATT no era una opción a considerar, sino un paso ineludible y urgente en vista de que un país no puede pretender ejecutar una estrategia sustentada en las exportaciones y en la inserción en el mercado mundial si no pertenece a la instancia a través de la cual se definen las reglas del juego del comercio internacional.

La adhesión al GATT permite que el inversionista nacional o extranjero confíe en la estabilidad de la legislación comercial del país, pues cuando una nación es parte contratante del GATT, debe aceptar ciertos principios básicos y ciertos códigos que regulan áreas determinadas de la política comercial; por consiguiente, las probabilidades de que de una semana a otra le cambien las leyes y los reglamentos, que usualmente preocupan a un inversionista, se reducen al mínimo en lo que a ciertas áreas de la política económica se refiere.

- e) Adoptar, junto a los otros países centroamericanos, el sistema armonizado de clasificación de mercancías (que utilizan todos o la mayoría de miembros del GATT) en sustitución del presente.
- f) Todas las facultades que actualmente tiene el gobierno para modificar aranceles y suspender importaciones y exportaciones deberán aplicarse de acuerdo a las normas del GATT.

El sometimiento a esta clase de disciplina podría tomar el sentido de pérdida de cierta autonomía. Sin embargo, las concesiones impuestas a los países en desarrollo pueden ser menos gravosas y rígidas que las de los países desarrollados.

En el futuro, al consolidarse las concesiones arancelarias negociadas, el país no podrá modificarlas posteriormente, ni utilizar su arancel como instrumento de diversificación económica o de defensa de balanza de pagos, sin incurrir a violaciones a las reglas del GATT, a menos que obtenga autorización.

vea incrementada; hay países que tienen muchos años de pertenecer al GATT y siguen igual de pobres que como cuando ingresaron; tampoco debe considerarse que se obtendrán todas las concesiones que los países se han otorgado desde la creación del GATT, muchos de esos beneficios sólo se podrán oler y quizás ver de lejos ya que se refieren al comercio de productos industriales que no se elaboran en nuestro país. La adhesión del GATT es sólo un instrumento que puede coadyuvar a la reactivación del comercio y de la economía para superar el atraso económico y social.

Es importante hacer notar que dentro del Acuerdo no todos los países tienen el mismo poder de negociación, de manera que las ventajas aparecen claras para los mayores socios comerciales, pero para los países subdesarrollados, a pesar que todos los miembros del Acuerdo General tienen voz y voto por igual en la toma de decisiones.

En lo referente al acceso a los mercados extranjeros, las ventajas de la participación en el GATT son evidentes. Como marco para las negociaciones sobre liberalización del comercio, el GATT ha dado a los países oportunidades para

Los costos, la "cuota de entrada", que Guatemala pagó por su adhesión al GATT son mínimos: el compromiso de no elevar el nivel arancelario más allá de un 45%; la reducción de tarifas arancelarias, con respecto a los niveles actuales, en sólo 34 de las 2,764 partidas del arancel (sin llegar ninguna de ellas a ser menor del 20%); y la supresión de las barreras no arancelarias que obstaculizan la importación de algunos productos.

Se considera que esos resultados se obtuvieron en parte a un trabajo efectivo por parte de los negociadores guatemaltecos, pero fundamentalmente al hecho de que para los países desarrollados no somos otro país desarrollado, ni un país de industrialización reciente, (PIR) como Singapur o Corea del Sur, ni un pro-PIR como Tailandia o Malasia, sino sencillamente: un país subdesarrollado que en el plano comercial se encuentra en la cuarta categoría, y al que por consiguiente no se le podía exigir una elevada cuota de entrada.

Es importante señalar que no debe esperarse que simplemente con adherirse al GATT nuestras exportaciones se verán aumentadas en un 30 o 50%, ni que la inversión extranjera se

los pequeños países es un problema que podría atenuarse en un contexto bilateral. La respuesta es casi con seguridad negativa porque en un marco bilateral, un país grande tendría mayores posibilidades de ejercer presiones sobre un país pequeño. En un contexto bilateral, no sólo desaparecen las ventajas de liberalización del comercio basado en el principio de nación más favorecida, y tampoco hay ninguna posibilidad de recurrir a un conjunto multilateral de normas y disciplinas ni de consolidar una posición negociadora formando alianzas o coaliciones de interés.

Los beneficios que Guatemala tendrá por su adhesión al GATT se pueden resumir así:

- a) El acogerse a la Cláusula de la Nación más Favorecida.
- b) El contar con un foro de discusión y solución de diferencias comerciales.
- c) La existencia de una Secretaría del Acuerdo que cuenta con recursos humanos, técnicos y financieros para prestar asistencia a los países en desarrollo.
- d) El contar con una relación comercial multilateral que ofrece no sólo mayores opciones y campos de acción que una relación contractual bilateral, sino que también presenta mayor estabilidad que ésta última.

lograr una mejor situación de sus exportaciones en los mercados extranjeros.

En las negociaciones comerciales multilaterales, los países pequeños no siempre pueden lograr mejoras al acceso de sus productos a los mercados de los países grandes debido a las dificultades que plantean la reciprocidad y las dimensiones relativas del mercado. Generalmente los países prefieren intercambiar medidas de liberalización del comercio con sus principales proveedores, y, en los principales mercados mundiales, es raro que los países pequeños y en desarrollo disfruten de la condición de principales proveedores. Una manera en que el GATT trata de compensar esta falta de participación es aplicando el principio de nación más favorecida, según el cual todas las medidas de liberalización del comercio negociadas entre dos o más partes se amplían a todas los países contratantes. Si bien es evidente que los países pequeños se benefician de la aplicación de este mecanismo ello no altera el hecho de que estos países tengan poco poder de negociación.

Una pregunta importante es si la falta de nivel negociador de

sometimiento nacional a normas internacionales constituye, de hecho, algún nivel de pérdida de soberanía, o cuando menos de autonomía, lo que generalmente no sucede en el caso de los países desarrollados, que debido a su poder de negociación pueden impulsar su propias propuestas hasta lograr su aceptación. Estos han demostrado que su poder es tal, que pueden, incluso, pasar sobre la normativa del GATT, como en el caso del bloqueo comercial norteamericano a Cuba desde 1,960 y a Nicaragua en 1,984, siendo el caso más reciente, el embargo a Haití, tomando como pretexto, el rompimiento del orden constitucional por la élite militar y económica.

- e) La participación en las rondas multilaterales de negociaciones, que es de donde emanan las directrices para regular el comercio mundial. Sin embargo, aunque dentro del organismo todos los países participantes cuentan con voz y voto por igual en la toma de decisiones, en la práctica son los países industrializados los que cuentan con el mayor poder de negociación, lo que quedó evidenciado en la Ronda de Uruguay, que estaba empantanada porque dos grupos de países encabezados por Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, no se lograron poner de acuerdo sobre la liberación del comercio agrícola.
- f) Una de las mayores ventajas que observa el sector privado del país, consiste en que la sujeción nacional a reglas multilaterales presenta la oportunidad de introducir en la regulación comercial el ingrediente de estabilidad y certeza, al limitar la capacidad del gobierno de introducir variaciones en la política económica según sus propios criterios

Pese a todo ello, también debe admitirse que el

CAPITULO III  
LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE GUATEMALA  
CON LOS PAISES CENTROAMERICANOS

1. Antecedentes

El antecedente histórico de una sola patria precede al proceso de integración económica implantado por los cinco países centroamericanos a finales de la década de los cincuenta.

A Centroamérica se le puede atribuir el haber desarrollado el primer proceso de integración económica de América Latina y el Caribe, el cual, en su primera etapa, llegó a ser considerado como un modelo mundial.

Al inicio de la década de los cincuenta los gobiernos centroamericanos enfrentaban serios obstáculos para el desarrollo de sus economías: a) la crisis del patrón de desarrollo regional basado en la exportación de productos agropecuarios; b) la reducida dimensión de sus mercados internos, y c) el pequeño margen de maniobra de sus países en el mercado internacional. Ante esa situación y en base a los estrechos lazos vinculantes a través de la vivencia de una historia compartida, decidieron iniciar un programa de integración económica.

Puede considerarse como el inicio del proceso de integración el interés mostrado por los gobiernos de Guatemala, El Salvador, Honduras , Nicaragua y Costa Rica ante la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) "para desarrollar la producción agrícola e industrial y los sistemas de transporte en sus respectivos países" <sup>9</sup> con el objetivo primordial de integrar las economías y sobre todo ampliar los mercados.

Para tal objetivo se constituyó en 1,950 el Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano, cuyos planteamientos y trabajos permitieron suscribir en octubre de 1,951, la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos o carta de San Salvador, conocida como ODECA.

También el Comité logró tres aspectos importantes:

a) La suscripción en el período 1,952-56, de tratados bilaterales entre los países, con el objeto de intensificar el libre comercio con la ampliación de los mercados que esto implica.

---

<sup>9</sup> Villagrán K., Francisco, Integración Económica Centroamericana, Guatemala, 1,970, pp. 61.

b) La creación de las primeras instituciones regionales: La Escuela Superior de Administración Pública para América Central (ESAPAC) fundada en 1,954 orientada a manejar los cuadros nacionales de la administración pública y el Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI) fundado en 1,955 con el fin de realizar los estudios necesarios para el desarrollo de materias primas y de procesos de fabricación; y,

c) El Acuerdo sobre la importación temporal de vehículos, suscrito en San Salvador en 1,956 con el objeto de incentivar el intercambio de personas y mercancías.

## 2. Surgimiento y Desarrollo del Tratado General de Integración Económica Centroamericano

A raíz de los trabajos efectuados por el Comité de Cooperación Económica se inició la formación de un programa de integración centroamericana el cual perseguía tres aspectos principales: el libre comercio, el arancel externo común y los incentivos fiscales al desarrollo industrial.

El 10 de junio de 1,958 se suscribieron en Tegucigalpa, Honduras los siguientes instrumentos de integración:

- a) El Tratado Multilateral del Libre Comercio de Integración Económica;
- b) El Convenio sobre Industrias Centroamericanas de Integración;
- c) El convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación (1 de septiembre de 1,959)

Esos instrumentos perseguían una integración gradual y progresiva, a través de: 1) un régimen de libre comercio, a perfeccionarse en un plazo de 10 años (zona de libre comercio); 2) la equiparación de gravámenes a la importación, a alcanzarse en un plazo de 5 años (arancel uniforme), y 3) un proceso de industrialización sobre bases de reciprocidad y equidad, mediante la promoción de actividades manufactureras.

La frustración de algunos países por la demora de otros en ratificar los tratados multilaterales, por un lado; por

otro, la disposición de los primeros por acelerar el proceso de integración, y por último, algunas fricciones de carácter político entre Honduras y Nicaragua, y una manifestada posición aislacionista de Costa Rica dio como resultado que Guatemala, El Salvador y Honduras suscribieron el 6 de febrero de 1,960 el Tratado de Asociación Económica ya que esos gobiernos estaban convencidos de la necesidad de aumentar el consumo de los productos producidos en la región, facilitar el intercambio de esos bienes y sobre todo acelerar el proceso de integración.

Como era de esperarse, la suscripción del Tratado provocó protestas y reclamos por parte de Nicaragua y Costa Rica, que se sintieron marginadas. Ello originó un intenso proceso de negociaciones entre los cinco países que dio como resultado que el 13 de diciembre de 1,960, GUATEMALA, EL SALVADOR, HONDURAS Y NICARAGUA, suscribieran el TRATADO GENERAL DE INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA, con la posibilidad de que Costa Rica se adhiriera posteriormente, lo que sucedió el 23 de julio de 1,962.

El 4 de junio de 1,961, se inició la vigencia para Guatemala,

El Salvador y Nicaragua, para honduras el 27 de abril de 1,962 y para Costa Rica el 23 de septiembre de 1,963.

Las decisiones que tomaron los países centroamericanos se encaminaron al establecimiento de una Unión Económica Centroamericana y esto permitió configurar un programa de integración con mayor precisión. Los objetivos trazados en el programa representan la búsqueda de los diversos grados de integración. La creación de una zona de libre comercio con la eliminación progresiva de los gravámenes arancelarios y otros obstáculos al intercambio de mercancías en un período determinado representan los pasos para alcanzar la Unión Aduanera. La coordinación y unificación de políticas monetarias encaminarían a la región a la Unión Monetaria y la coordinación de políticas comerciales, industrial, tributaria, social, etc. alcanzarían la Unión Económica.

El Tratado General estableció como norma el libre comercio en la región y creó un régimen transitorio con el fin de normar la liberación de algunos productos que requirieran de negociaciones multilaterales.

En la misma fecha que se firmó el Tratado de Integración, también se constituyó el Banco Centroamericano de Integración Económica; posteriormente se suscribieron protocolos sobre el Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación estableciéndose el arancel centroamericano; se determinaron las industrias que debían tener el carácter de industrias de integración uniformando los incentivos fiscales, adoptándose el 31 de julio de 1,962 el Código Aduanero Centroamericano.

Es indudable el dinamismo que cobró el mercado común en cuanto al comercio intraregional de bienes producidos en la zona, sobre todo en su fase inicial, en el decenio 1,960, durante el cual el comercio -medido por el lado de las exportaciones- pasó de US\$ 30.3 millones a un monto de US\$ 250.1 millones, en el lapso comprendido de 1,960 a 1,969, y por el lado de las importaciones intrazonales, el intercambio creció de US\$ 32.7 millones a US\$ 249 millones como se puede observar el cuadro 14. Todo ello como resultado del funcionamiento del Mercado Común.

Pero a pesar del crecimiento observado, la distribución

del comercio intraregional por países fue muy desigual desde el inicio, entre otras razones, por la naturaleza, las características y el grado de desarrollo de sus estructuras productivas. En el período 1,960-69, Guatemala y El Salvador, de mayor población y desarrollo, lograron en conjunto el 64% de las exportaciones totales del mercado, en tanto que sus importaciones de la zona representaron la mitad del total. Por su parte Honduras, Nicaragua y Costa Rica, tomados también en conjunto, lograron el 36% de las exportaciones y absorbieron la mitad de las importaciones. Esto se puede observar en el cuadro 15.

En lo que corresponde a política industrial, el estímulo más poderoso para el desarrollo industrial en el área de integración fue dado por los dos elementos claves del mercado común: el libre comercio generalizado y la protección aduanera.

CUADRO 14  
 MERCADO COMUN CENTROAMERICANO  
 VALOR DEL COMERCIO INTRAREGIONAL  
 DECADA 1,960-1,969  
 (en millones de US\$)

AÑOS	EXPORTACION	IMPORTACION
1,960	30.3	32.7
1,961	36.2	36.8
1,962	44.7	46.1
1,963	68.7	72.1
1,964	105.3	106.2
1,965	132.1	135.5
1,966	170.3	174.7
1,967	205.6	214.0
1,968	246.9	252.0
1,969	250.1	249.0

FUENTE: Cuatro décadas de evolución de comercio intracentroamericano, SIECA, AGOSTO 1,989. Cuadros 24, 42 y 60.

CUADRO 15  
 MERCADO COMUN CENTROAMERICANO  
 VALOR DE COMERCIO INTRAREGIONAL  
 DECADA 1,960-69  
 (en millones de US\$ y %)

PAIS	EXPORTACION	%	IMPORTACION	%	SALDO
Guatemala	367.9	28.5	271.0	20.5	96.9
El Salvador	455.9	35.3	391.7	29.7	64.2
Honduras	173.6	13.5	244.8	18.6	(71.2)
Nicaragua	122.9	9.5	216.5	16.4	(93.6)
Costa Rica	169.9	13.2	195.1	13.2	(25.2)

FUENTE: Cuatro décadas de evolución del comercio intracentroamericano, SIECA, agosto 1, 1989, Cuadros 24, 42 y 60.

La inclusión del Régimen de Industrias de Integración en el Tratado General no condujo a que el mismo se aplicara en los términos en que originalmente fue concebido, pues fueron pocas las actividades que estaban amparadas con fundamento en sus disposiciones y además porque la aplicación de Régimen de

Industrias colisionaba con el esquema del Tratado General cuyas disposiciones sobre el libre comercio eran tan amplias que erosionaban el principal incentivo que el sistema brindaba para la inversión en actividades manufactureras.

También algunos países mostraron renuencia hacia los criterios de programación del Régimen. Derivado de lo anterior se incorporó dentro del Protocolo al Convenio sobre Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, capítulo IV, un sistema de promoción industrial alternativo basado en incentivos arancelarios y con mayor consonancia con el espíritu del librecambio del Tratado General. Virtualmente dicho sistema sustituyó al Régimen de Industrias de Integración ya que los inversionistas lo prefirieron e influyeron en sus gobiernos para que se aprobaran, dentro del sistema, actividades manufactureras que después dieron lugar a la instalación de plantas en todos los países. Por el contrario, dentro del Régimen sólo fueron amparadas tres industrias de integración: una, que fue únicamente la ampliación de la actividad que ya existía en Guatemala (llantas y neumáticos); otra, que sí fue industria nueva, se estableció en Nicaragua (soda cáustica e insecticidas clorados), y una tercera en Honduras, que nunca se llegó a establecer (vidrio plano o en láminas).

Otro instrumento diseñado para promover el desarrollo manufacturero en el área fue el constituido por el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial, cuya ley uniforme sustituyó las leyes nacionales sobre la materia. Dicho instrumento contemplaba la concesión de estímulos fiscales, los cuales se otorgaban en montos y plazos distintos, de acuerdo a un sistema dual de clasificación de las industrias: la de ser nuevas o existentes, y unas y otras en función de su mayor o menor importancia según criterios definidos en el Convenio.

En lo que concierne al aspecto agrícola, el Tratado no previó normas que se pudieran considerar de política agrícola. Las únicas menciones de los productos agrícolas sólo figuran en el Anexo "A" del Tratado, que contiene las listas, por pares de países, de los productos sujetos a restricciones temporales o indefinidas a su intercambio comercial dentro del mercado común.

En lo que refiere a los aspectos institucionales, para su dirección y administración del proceso, el Tratado General contempla los siguientes órganos:

a) El Consejo Económico Centroamericano, integrado por los ministros de Economía de los estados miembros y cuya función principal es la de dirigir la integración de las economías centroamericanas y coordinar la política, en materia económica, de los estados contratantes.

b) El Consejo Ejecutivo, integrado por un funcionario propietario y suplente designado por cada una de las partes contratantes. Su campo es muy amplio, pues además de asegurar el cumplimiento del Tratado y resolver los problemas que se originen derivado de la aplicación del Tratado, asume las funciones específicas creadas en convenios multilaterales anteriores y los tratados bilaterales.

c) La Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericano (SIECA), que tiene como función principal la de velar por la correcta aplicación del Tratado y de todos sus instrumentos multilaterales y bilaterales vigentes entre los Estados miembros y velar por el fiel cumplimiento de las resoluciones tanto del Consejo Económico como del Consejo Ejecutivo. También es un organismo técnico encargado de realizar los trabajos, los estudios y las investigaciones

de apoyo para las decisiones en tales Consejos. Tiene su sede en la ciudad de Guatemala.

Durante el decenio de 1,960 funcionaron plenamente los Consejos superiores del Tratado General y cumplieron sus atribuciones con un alto grado de eficiencia y responsabilidad, atendiendo todos los asuntos de dirección y administración.

La SIECA ha cumplido con una labor de apoyo técnico y de producción de documentos de trabajo. Tiene limitaciones de acción ya que no fue dotada de capacidad de coerción ni sanción para los casos de violación de los Tratados. Por esa razón su papel ha sido de labor persuasiva ante los gobiernos.

Los acontecimientos de 1,969 -conflicto armado Salvador-Honduras-, significaron la ruptura formal del sistema institucional, ya que a partir de esa fecha los Consejos Económico y Ejecutivo, no volvieron a reunirse en veinte años.

### 3. LAS CRISIS DEL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO

#### 3.1 La crisis de la década 1,970-79

En marzo de 1,969, el Mercado Común enfrentó su primera crisis por motivos estructurales del proceso de integración, entre otros, la falta de ratificación por algunos países, de convenios, protocolos y acuerdos pendientes de ese requisito; insatisfacción de algunos Estados miembros sobre la marcha y resultado de la integración, especialmente la situación de desequilibrio entre países y otros asuntos derivados de aspectos considerados como violatorios al Tratado.

Para solventar dicha situación condujeron a la aprobación del "Plan de Acción Inmediata" que señalaba una nueva definición de metas y objetivos y la forma de trabajar y acciones a tomar para alcanzar dichos objetivos. Tal Plan contenía los elementos básicos para lograr una reforma fundamental del proceso de integración. Lamentablemente lo ocurrido entre El Salvador y Honduras, no permitió completar los trabajos técnicos de base y mucho menos la puesta en marcha del Plan.

El conflicto armado originó problemas de orden político en

toda el área, ocasionando consecuencias económicas y sociales repercutiendo en el funcionamiento del Mercado Común.

Hubo intensas negociaciones para llegar a un acuerdo de paz entre ambas naciones así como para establecer un nuevo sistema de funcionamiento del Mercado Común para contrarrestar la crisis, pero todo fracasó, lo que originó que Honduras a través del Decreto Nacional No. 97 del 31 de diciembre de 1,970, virtualmente se separó del Mercado Común Centroamericano, estableciendo acuerdos bilaterales con los países del área, no así con el Salvador.

Ante tal situación, el Mercado Común se vio afectado por la falta de relaciones entre dos países creándose un vacío institucional con el no funcionamiento de los Consejos Económicos y Consultivos. Únicamente la SIECA continuó su trabajo y preparó un estudio orientado a reestructurar impostergablemente, el Mercado Común Centroamericano. Ese estudio fue entregado a un Comité de Alto Nivel, que en el lapso de los años 1,973-1,976, analizaron el contenido del trabajo elaborando un importante documento en la historia de la integración centroamericana: EL PROYECTO DE TRATADO DE LA

COMUNIDAD ECONOMICA Y SOCIAL CENTROAMERICANA, para su discusión por los Estados miembros. Una vez más, los gobiernos no se pronunciaron sobre el mismo, por lo que únicamente forma aún parte de la agenda de los ministros responsables de la integración.

Durante la década de los '70, aparte de la crisis estructural del Mercado Común, hubo otros factores de carácter externo que incidieron en la región centroamericana, como la inflación mundial generalizada, aumentos de precios en el mercado internacional, tanto del petróleo y sus derivados, así como de las materias primas industriales y agrícolas y de los insumos necesarios para las actividades productivas. También fenómenos naturales como el Terremoto en Nicaragua (1,972), el huracán Fifi en Honduras (1,974) y el terremoto en Guatemala (1,976).

A pesar de tantos factores adversos, la dinámica del comercio intraregional, aunque atenuada, todavía hizo posible alcanzar cifras importantes como se puede observar en los cuadros 16 y 17.

CUADRO 16  
 MERCADO COMUN CENTROAMERICANO  
 VALOR DEL COMERCIO INTRAREGIONAL  
 DÉCADA 1,970-79  
 (en millones de US\$)

AÑO	EXPORTACION	IMPORTACION
1,970	286.3	299.1
1,971	272.7	276.4
1,972	304.7	306.7
1,973	383.3	388.2
1,974	532.5	526.1
1,975	536.4	519.1
1,976	649.2	611.3
1,977	785.3	719.8
1,978	862.7	880.8
1,979	891.7	884.9

FUENTE: Cuatro décadas de evolución de comercio intracentroamericano, SIECA, agosto 1,989, cuadros 24, 42 y 60.

CUADRO 17  
 MERCADO COMUN CENTROAMERICANO  
 VALOR DEL COMERCIO INTRAREGIONAL POR PAISES  
 DECADA 1,970-79  
 (en millones de US\$ y %)

PAISES	EXPORTACION	%	IMPORTACION	%
TOTAL	5,504.8	100.0	5,412.4	100.0
GUATEMALA	1,720.7	31.3	1,141.6	21.1
EL SALVADOR	1,539.1	28.0	1,424.4	26.3
HONDURAS	277.8	5.0	538.7	10.0
NICARAGUA	882.3	16.0	1,052.6	19.4
C. RICA	1,084.9	19.7	1,255.1	23.2

FUENTE: Cuadro décadas de evolución de comercio intracentroamericano, SIECA, agosto de 1,989, cuadros 24, 42 y 60.

### 3.2 Las crisis de la década de 1,980

Centroamérica se vio enfrentada a una crisis económica muy severa en la década de los años 80, debido principalmente a las tendencias recesivas de la economía mundial que ocasionó

un debilitamiento de la demanda externa de los productos tradicionales de exportación y una baja en los precios de tales productos en el mercado internacional.

Estos fenómenos ocasionaron una serie de efectos que produjeron un marcado deterioro en las economías de los países de la región.

Por otro lado, deben adicionarse los problemas de índole político acaecidos en el área centroamericana que entre otros ocasionaron el desaliento de la inversión y la descapitalización masiva.

La conjugación de los factores indicados configuraron un marco sin precedentes en la historia reciente de centroamérica.

En primer lugar, es necesario indicar que de 1,980 a 1,985, las exportaciones de la región descendieron en un 20%, mientras que las importaciones bajaron en el mismo período en un 9%; hecho que demuestra, unido a la relación adversa de

la relación de precios para la región, que los términos de intercambio se deterioraran en todos los países y para la región en su conjunto.

Por otra parte, el comercio intraregional también disminuyó notoriamente, bajando de US\$ 1,129 millones en 1,980 a US\$ 417 en 1,986 lo que revela una disminución de 63% en los años indicados, bajando a niveles de comercio observado en 1,974.

Es preciso señalar que la actividad económica se vio afectada, notándose tasas de crecimiento negativo en el producto interno bruto.

También se originó una escasez de divisas como resultado de la balanza comercial, lo que no le permitió a los países hacerle frente a sus compromisos de pago aún con los países de la región, lo que ocasionó el estancamiento del comercio y el endeudamiento de los países deficitarios.

El peso de la deuda externa y los problemas cambiarios y monetarios significaron un severo estancamiento y fuertes impactos en el desarrollo regional.

Todos estos problemas se adicionan a los problemas estructurales del mercado común, donde había marcados desequilibrios en el desarrollo industrial y el comercio que realizan los países con sus vecinos del área, lo que ocasionó una inequitativa distribución de costos y beneficios del proceso de integración.

En la medida que la crisis se agudizó, los países en forma unilateral buscaron la forma de hacerle frente, implantando medidas que fueron restrictivas al comercio y, por consiguiente, de obstáculo al mismo.

Las convulsiones político militares en tres de los países del área dieron asimismo origen a cuantiosas fugas de capital, al tiempo que dislocaron los canales de comercio intrazonal derivado del daño a la infraestructura.

Lógicamente todos esos hechos volcaron la vista del mundo hacia Centroamérica, dando lugar a que países y grupos de países extraregionales y también organismos internacionales tomaran posturas o impulsaran acciones encaminadas a influir en el proceso de integración centroamericana. Como ejemplo de

lo anterior se puede mencionar la postura tomada por los Estados Unidos de Norteamérica ante Nicaragua.

Todo lo anterior repercutió en las economías nacionales y en el funcionamiento del Mercado Común. Para este último los signos más evidentes fueron la disminución acelerada del comercio intraregional y la carencia de medios de pago para cubrir sus saldos, con su secuela de restricciones nacionales al intercambio.

Todos esos problemas fueron objeto de atención por los foros regionales del mercado común -Ministros y Viceministros Responsables de la Integración-, pero al terminar la década los problemas seguían vigentes. Sus deliberaciones únicamente llegaron a la elaboración de diagnósticos, sin toma de decisiones que representaran una solución a la crisis.

Los cuadros 18 y 19, reflejan claramente, la disminución del comercio intrazonal, como consecuencia de la crisis de la década de los 80.

CUADRO 18  
 MERCADO COMUN CENTROAMERICANO  
 VALOR DEL COMERCIO INTRAREGIONAL  
 DECADA 1,980-1,989  
 (miles de US\$)

AÑO	EXPORTACION	IMPORTACION
1,980	1,129.2	1,099.6
1,981	936.8	972.4
1,982	765.5	796.9
1,983	766.6	811.0
1,984	719.2	726.3
1,985	487.8	540.8
1,986	417.6	466.2
1,987	505.8	526.7
1,988	544.4	565.5
1,989	633.8	651.7

FUENTE: Cuatro décadas de evolución del comercio intracentroamericano, SIECA, agosto de 1,989, cuadros 24, 42 y 60.

CUADRO 19  
 MERCADO COMUN CENTROAMERICANO  
 VALOR DEL COMERCIO INTRAREGIONAL POR PAISES  
 DECADA 1,980-89  
 (en miles de US\$ Y %)

PAIS	EXPORTACION	%	IMPORTACION	%
TOTAL	6,906.7	100.0	7,157.1	100.0
GUATEMALA	2,796.3	40.5	1,652.9	23.1
EL SALVADOR	1,625.4	23.5	2,334.5	32.6
HONDURAS	433.4	6.3	835.8	11.7
NICARAGUA	371.5	5.4	1,041.0	14.5
COSTA RICA	1,680.1	24.3	1,292.9	18.1

FUENTE: Cuatro décadas de evolución del comercio intracentroamericano, SIECA, agosto 1,989, cuadros 24, 42 y 60.

4. EL PROCESO DE REACTIVACION DEL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO

América Central, sin haber salido de la crisis por la que ha venido atravesando desde la década de 1,980, se encuentra

frente a un nuevo reto en un mundo cuyo rumbo se desdibuja cada día más.

A raíz de la Cumbre Presidencial del 25 de mayo de 1,986, conocida como Esquipulas I, los Presidentes Centroamericanos manifestaron la voluntad de revisar, actualizar y dinamizar los procesos de integración económica y social del área, para el mejor aprovechamiento del potencial de desarrollo en beneficios de sus pueblos y para mejor enfrentar las serias dificultades de la crisis. <sup>10</sup>

A partir de dicha reunión se vuelve a plantear en Centroamérica la importancia de la integración; pero ahora como una nueva etapa del proceso, con otra dimensión, en un entorno internacional que hoy día difiere enormemente con el que se tenía en el pasado, en un mundo más competitivo, política y económicamente.

En la reunión de Antigua, celebrada en junio de 1,990, los Presidentes acordaron "Impulsar el desarrollo sostenido de

---

<sup>10</sup> Declaración de Esquipulas, numeral 5, 25 de mayo de 1,986

Centroamérica mediante una estrategia conjunta hacia afuera . . . para fortalecer la participación de nuestras economías en el comercio internacional y . . . reestructurar, fortalecer y reactivar el proceso de integración, así como los organismos regionales centroamericanos".<sup>11</sup>

En esa oportunidad, los presidentes también adoptaron el Plan de Acción Económica para Centroamérica (PAECA) para el cumplimiento de los compromisos asumidos en materia de desarrollo económico y social.

En la reunión presidencial de Puntarenas (17 de diciembre de 1,990), al darse a conocer los avances del PAECA, los Presidentes deciden continuar impulsando el establecimiento de la nueva integración centroamericana, que busca fortalecer a la región como un bloque económico para insertarla exitosamente en la economía mundial, mediante la adopción de acciones como las siguientes:

- a) Liberalización del comercio regional y extraregional;
- b) Ejecución de una política regional sobre precios y

---

<sup>11</sup> Declaración de Antigua, numerales 24 y 26, Antigua Guatemala, 17 de junio de 1,990.

abastecimiento de productos agropecuarios con el fin de garantizar la seguridad alimentaria de centroamérica;

c) Apoyo al desarrollo de los sectores productivos mediante programas de modernización y reconversión;

d) Elaboración de propuestas para solucionar el problema de la deuda externa; y

e) La acción regional conducente a eliminar los obstáculos discriminatorios que sufren nuestras exportaciones en otros países. <sup>12</sup>

Los Presidentes del área centroamericana se reunieron en Tegucigalpa, Honduras, el 12 y 13 de diciembre de 1,991 y suscribieron el Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la ODECA, readecuando el marco jurídico de esa organización estableciendo y consolidando el Sistema de Integración Centroamericana (SICA) que dará el seguimiento del caso a todas las decisiones adoptadas en las reuniones de Presidentes. Mediante ese protocolo, Panamá queda incluido como Estado miembro del SICA y sujeto a aprobación la adhesión de Belice. Su vigencia es a partir de julio de 1,992.

---

<sup>12</sup> Declaración de Puntarenas, Puntarenas, Costa Rica, diciembre de 1,990.

En materia económica el sistema tiene como propósitos principales los siguientes:

- a) Alcanzar la Unión, Económica y fortalecer el sistema financiero centroamericano.
- b) Fortalecer la región como bloque económico para su incorporación en el mercado mundial.
- c) Reafirmar y consolidar la autodeterminación de Centroamérica en sus relaciones externas, mediante una estrategia única que fortalezca y amplíe la participación de la región, en su conjunto, en el ámbito internacional.

La estructura institucional del SICA está presidida por la Reunión de Presidentes, como órgano supremo. Se ha contemplado además un Consejo de Ministros del ramo, correspondiéndole al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores ser el órgano principal de coordinación. En materia de integración económica, quien debe ejecutar las decisiones de los presidentes es el Consejo de Ministros Responsables de la Integración Económica. Este último tiene como secretaria a la SIECA, la cual conserva su personería jurídica, atribuciones y funciones que le asigna el Tratado General de Integración.

En lo que se refiere a la integración, particularmente el Mercado Común, los países centroamericanos deberán actuar simultáneamente en perfeccionar la zona de libre comercio y en utilizar el Mercado Común para lograr su reinserción en el mercado internacional. Es decir, además de integrar sus mercados, deberán consolidar sus ofertas a fin de buscar otros mercados para la producción regional.

Para lograr los objetivos económicos propuestos, una agenda mínima de trabajo regional está constituida por:

- a) propiciar un sistema productivo sobre la base de la libre competencia de mercados,
- b) fortalecer la capacidad competitiva de la región, ampliando y diversificando su oferta exportable,
- c) facilitar la incorporación, gestión e innovación científica y tecnológica en el sector productivo,
- d) promover una mayor coordinación y convergencia de las políticas macroeconómicas,
- e) facilitar la integración financiera intraregional,
- f) aprovechar los recursos naturales preservando los equilibrios ecológicos,

- g) mejorar y redimensionar la capacidad de negociación de los países para fortalecer su participación en la economía internacional.
- h) fortalecer la infraestructura y los servicios para apoyar la competitividad de los sectores productivos,
- i) desarrollar los recursos humanos de la región.<sup>13</sup>

Entre los avances que a la fecha se han alcanzado se pueden mencionar los siguientes:<sup>14</sup>

- Reincorporación de Honduras al Proceso de Integración, después de 23 años de ausencia, lo que permitió restablecer el Consejo Económico Centroamericano. Esto se inició el 7 de febrero de 1,991, con la entrada en vigor del Acuerdo Multilateral Transitorio de Libre Comercio entre Honduras y el resto de países.
- Eliminación de la mayoría de obstáculos al comercio intraregional, lo que permitió un crecimiento del

---

<sup>13</sup> SIECA, Boletín Informativo, Año 32, No. 10, Guatemala, diciembre de 1,993-enero de 1,994, pp. 4.

<sup>14</sup> En base a conferencia e informe de la Licda. Laura de Aguilera de SIECA.

115% de dicho comercio entre 1,986 (US\$ 413 millones) y 1,992 (US\$ 892.2 millones). Cabe resaltar entre ellos la eliminación de cuotas restrictivas de comercio que Costa Rica había establecido para algunos productos nicaragüenses; Honduras por su parte, eliminó algunas sobretasas a las importaciones de los países centroamericanos.

- Se renegoció el arancel uniforme centroamericano el cual entró en vigor el 1 de marzo de 1,993 para Guatemala, El Salvador y Nicaragua y a partir del 1 de abril de 1,993 para Honduras. Se fijó un piso fiscal del 5% y un techo arancelario del 20%. En Costa Rica se encuentra pendiente de aprobación por la Asamblea Legislativa. Con esta modificación se permite la adopción del Sistema Armonizado como base para la nomenclatura centroamericana. Se aprobó un nuevo formato de Formulario Aduanero y el Nuevo Código Aduanero Uniforme Centroamericano, que sustituye el anterior Código, suscrito en 1,963.

- Los Presidentes solicitaron al Consejo de Ministros de Finanzas Públicas la preparación de un Programa que permita alcanzar la armonización tributaria en Centroamérica, en la fecha límite del 31 de diciembre de 1,999. Este programa se encuentra en fase de discusión y aprobación.
  
- Se han celebrado varias reuniones con el propósito de avanzar en las negociaciones comerciales con México, Venezuela y Colombia, así como con otros países. Al momento se cuenta ya con Acuerdos Marco entre Centroamérica y México, así como entre Centroamérica, Colombia y Venezuela. También ha habido acercamientos con el Caribe.
  
- Se aprobó en julio de 1,991, en San Salvador el Plan de Acción para la Agricultura Centroamericana.
  
- La integración acelerada de los Países del Norte se inició con la firma del Acuerdo Tripartito de Nueva Ocotepeque, en octubre de 1,992, por Guatemala, El Salvador y Honduras, conocido como el Triángulo del Norte ( CA-3) y ahora ampliado a Nicaragua en abril de 1,993 ( CA-4).

- Los Ministros de Transporte prepararon el PRODECA, que constituye una estrategia formulada para la infraestructura con el objeto de facilitar el comercio intraregional y extraregional.
  
- Se institucionalizó en octubre de 1,992, el Consejo de Ministros del Interior o Gobernación, coo-responsables de asuntos migratorios para la integración
  
- Se conformó en septiembre de 1,991, la Reunión de los Gabinetes Económicos de los Países del Istmo Centroamericano, con la SIECA como secretaria y será la instancia regional responsable de proponer, ejecutar y coordinar los acuerdos y compromisos de carácter económico de la Reunión de Presidentes Centroamericanos.

Quizás el logro de mayor relevancia lo constituye la aprobación, en reunión celebrada en Guatemala el 14 de mayo de 1,993, del PROTOCOLO AL TRATADO GENERAL DE INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA, que fue firmado por Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Panamá.

Vale la pena resaltar que en recientes declaraciones del nuevo gobierno panameño, según lo indican los medios de comunicación social, manifestó desinterés por pertenecer al Tratado General. Se presume que es por la situación muy especial de aquella república, que incluso, su moneda Balboa es casi simbólica, prevaleciendo consecuentemente, el dólar de los Estados Unidos de América.

Quedó pendiente la aprobación de Costa Rica, ya que no hubo acuerdo en la totalidad de compromisos.

Este Tratado contiene fundamentalmente los mandatos presidenciales sobre la integración económica, desde la cumbre de Antigua en 1,990. Los países se comprometen a alcanzar de manera gradual, complementara y progresiva, la Unión Económica como meta fijada por los Presidentes.

Con el objeto de conseguir el consenso, Guatemala y la SIECA trabajaron en el proceso de negociaciones con Costa Rica para lograr su adhesión, lo que finalmente se logró.

La última Cumbre de Presidentes Centroamericanos celebrada en Guatemala el 29 de octubre de 1,993, los Presidentes

suscribieron el Protocolo de Guatemala al Tratado General de Integración Económica, ". . . que consolida y moderniza un esquema de desarrollo regional en el contexto del Sistema de la Integración Centroamericana. . ." <sup>15</sup>

En dicha reunión acordaron promover el establecimiento del Fondo Centroamericano de Inversión Social contra la Pobreza en el Banco Centroamericano de Integración Económica, con el objeto de contribuir a la integración social y al mejoramiento de los niveles de vida.

También manifiesta su apoyo al Tratado de Libre Comercio Norteamericano, y su interés y disposición de adherirse a dicho esquema integracionista, acordando solicitar a los Estados Unidos de América ampliar los beneficios a los productos de la región dentro de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

Por último acuerda efectuar la XV Reunión durante 1,994 en San José de Costa Rica.

---

<sup>15</sup> Declaración de Guatemala, Introducción, Guatemala, Guatemala, 29 de octubre de 1,993.

En función de todo lo anterior, es fácil concluir que se avizora un panorama en materia comercial regional, que los países centroamericanos deben de aprovechar , sin embargo la actuación es sumamente compleja tomando en cuenta que durante la crisis de las década de 1,980, los países adoptaron una serie de medidas que obstaculizan el libre comercio y que muchas, a pesar de las negociaciones, aún subsisten. También debe considerarse que el área industrial existente, en su mayor parte, fue establecida en la década de 1,960 y con dimensiones regionales, por lo que se deberán invertir cuantiosos recursos para reconvertir muchas de las industrias, con el objeto de competir en el mercado internacional, o realizar inversiones en industrias nuevas que puedan destinar su producción a terceros países.

En cuanto al sector agrícola, está también sujeto a cambios significativos para modernizarlos y poder competir en el mercado internacional.

Los servicios son otro sector en que se deberá actuar. Por ejemplo, hace falta modernizar las aduanas en materia capacitación del personal, implementación de procesos efectivos de control, etc., tanto en el campo intraregional, como extraregional, con el fin de facilitar el comercio exterior.

Un factor preponderante para alcanzar las metas propuestas, es la voluntad política que los sectores público y privado mantengan durante la trayectoria de la ejecución de los planes trazados.

Para concluir, se presenta la Balanza Comercial de Centroamérica, para lo que va de la década de 1,990.

CUADRO 20  
BALANZA COMERCIAL DE CENTROAMERICA  
AÑOS 1,990-1,992  
(en miles de US\$)

PAIS	AÑO	EXPORTACION	IMPORTACION	SALDO
REGION	1,990	3,969.2	6,585.9	(2,616.7)
	1,991	4,152.7	6,823.1	(2,670.4)
	1,992	4,522.6	8,370.1	(3,847.5)
GUATE	1,990	1,162.9	1,648.7	( 485.8)
	1,991	1,202.1	1,851.2	( 649.1)
	1,992	1,295.2	2,462.7	(1,167.5)
SALV	1,990	582.2	1,262.4	( 680.2)
	1,991	588.0	1,405.9	( 817.9)
	1,992	597.5	1,698.5	(1,101.0)
HOND	1,990	589.8	1,062.3	( 472.5)
	1,991	600.5	963.0	( 362.5)
	1,992	685.7	1,056.7	( 371.0)
NICA	1,990	272.8	622.5	( 349.7)
	1,991	266.3	726.3	( 460.0)
	1,992	236.4	906.7	( 670.3)
C. R.	1,990	1,361.3	1,989.7	( 628.4)
	1,991	1,495.5	1,876.5	( 381.0)
	1,992	1,707.6	2,245.4	( 537.8)

FUENTE: SIECA, Boletín Estadístico, Año 1, No. 3, Guatemala  
septiembre de 1,993.

## CAPITULO IV

## EL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO Y EL GATT

## 1. Sus efectos en el Sector Industrial

A través del análisis efectuado en los anteriores capítulos, se ha podido evaluar que el rumbo que ha tomado el comercio mundial y sobre todo, la situación actual del Mercado Común Centroamericano, la adhesión al GATT y los proyectos de libre comercio con otros países, han tenido y tendrán repercusiones directas en todos los sectores de la economía guatemalteca. Para delimitar el estudio en cuestión, el presente capítulo muestra un análisis de dichas repercusiones en el Sector Secundario de la economía, es decir el Sector Industrial.

## 2. Orígenes de la Industria en Guatemala

Hacia finales del siglo XIX la Revolución Industrial había dejado de ser un fenómeno inglés concentrado en la industria Textil, pues se había extendido a los principales países europeos y cobraba importantes avances en los Estados Unidos de América.

Mientras eso sucedía en el plano internacional, en

Guatemala se observaba un inusitado incremento en las importaciones y la decadencia de la grana hacía surgir al café como un prometedor sustituto de la misma.

Es esa época en que se fundan las primeras industrias en el país. De las tres que se tiene conocimiento, todas tienen la característica de haberse iniciado con capital nacional, proveniente del comercio.

La principal para esa época era la fábrica de textiles Cantel ubicada en el municipio del mismo nombre, habiendo iniciado sus operaciones en el año 1,883. Un año antes, comienza a funcionar la fábrica de fósforos, solicitando exoneraciones al gobierno para obtener materia prima e importar maquinaria. Y para 1,896, comienza a funcionar la fábrica de Cerveza, propiedad de la Familia Castillo.<sup>16</sup>

Alrededor de los años treinta, se llevó a cabo en la mayor parte de América Latina, un proceso de sustitución de

---

<sup>16</sup> Poitevín, Rene, El proceso de Industrialización en Guatemala, mayo 1,977, pp. 41.

importaciones, creando industrias de producción de bienes de consumo.

En Guatemala, el modelo económico agrícola con su estructura, no compatibilizaba con el nuevo tipo de desarrollo industrial, por lo que las condiciones para el mismo se fueron creando muy lentamente. Cuando en los años cincuenta se contempla la implantación del modelo de desarrollo industrial, se evidencia que los mercados son muy reducidos para permitir la existencia rentable y la expansión de la industria. Y es precisamente en ese momento, cuando las entidades de carácter económico y social, como la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) promueven la integración centroamericana, unida al proceso de industrialización en la región.

El surgimiento de industrias a finales del siglo pasado, puede considerarse como la primera etapa del proceso de industrialización. La segunda fue caracterizada por la instalación de pequeñas empresas de capital nacional cuya génesis es el comercio.

La tercera etapa muestra un fenómeno especial e importante:

el ensanchamiento del mercado, producido por la integración económica. Es el momento en que surgen pequeñas fábricas que se unen a las ya existentes para producir para el Mercado Común. Esta etapa tiene la característica, que la mayor parte de inversiones se hacen con el fin de agrandar fábricas ya existentes y modernizarlas o para poner en funcionamiento nuevas. En este momento es cuando el Estado da inicio a una nueva política para alentar e incentivar el desarrollo industrial del país a través del mecanismo de la legislación, impulsando a la banca privada para que financie proyectos otorgando facilidades para la importación de materias primas libres de impuestos y ofreciendo un marco jurídico proteccionista.

La cuarta etapa, que puede considerarse vigente a la fecha, consiste en la penetración directa de capital extranjero en la industrialización, por medio de la asociación con capital local o la inversión directa de capital en una fábrica, en la mayoría de los casos, filial de alguna compañía multinacional, como los laboratorios farmacéuticos.

### 3. SITUACION ACTUAL DE LA INDUSTRIA EN GUATEMALA

La apertura de nuestras fronteras, no solo al área centroamericana a través de la reactivación del Mercado Común Centroamericano, sino también a terceros países, con la incorporación al GATT y los proyectos de libre mercado con otros países, encontrará a la industria nacional en las siguientes condiciones:

- a) Un sector industrial acostumbrado a la protección del gobierno para contrarrestar la competitividad externa, a través de altos aranceles y algunas leyes de promoción industrial lo que provocó el estancamiento de sus métodos y técnicas productivas, la capacitación de la mano de obra y la diversificación de los productores nacionales por largo tiempo.
  
- b) La existencia de capacidades instaladas ociosas, por la tendencia a abastecer únicamente el mercado local, sin considerar seriamente las oportunidades que pudieran existir en el exterior. Según la última encuesta industrial efectuada en octubre de 1,992 por la Sección de Cuentas Nacionales del Departamento de Estadísticas

Económicas del Banco de Guatemala, el 88.3% de la actividad industrial, aprovechaba en ese momento, el 51.1% de la capacidad instalada. Es necesario apuntar, que sí existen fábricas que utilizan en un alto porcentaje su capacidad instalada y que exportan parte de su producción, pero son muy pocas.

- c) **Financiamiento limitado y costoso.** El sector financiero tiende a financiar grandes proyectos industriales, y únicamente a aquellas empresas con solidez financiera, poniendo muchas trabas para capitalizar a los pequeños industriales. Es decir, ha habido durante muchos años una alta concentración de capitales en las denominadas grandes industrias. También existen grupos industriales que crean sus propias entidades financieras que no solo les sirven de fuentes de financiamiento, sino que también como una fuente captadora de capitales. Esos movimientos de capitales y la crisis financiera nacional, ha encarecido el capital, oscilando las tasas de interés entre rangos del 24 al 32%. Actualmente existe un régimen de financiamiento promocional para la pequeña empresa, pero derivado de los trámites bancarios, se ha utilizado en forma limitada.

- d) La improductividad y la ineficiencia de las fábricas, unida a la situación económica, ha provocado la elevación de los costos, incremento que al final el consumidor absorbe. Es decir que éste es el que paga las fallas de las industrias y de la economía.

Influyen directamente en los costos de producción, el alza en los energéticos. El precio de los combustibles fue liberalizado en el año 1,994, es decir recientemente, manifestando una tendencia alcista, oscilando los precios por galón en Q. 8.70 la gasolina superior, Q. 8.30 la gasolina regular, Q. 6.00 el diesel y Q. 3.30 el petróleo, a pesar que los precios internacionales han disminuido; sin embargo en los últimos días y bajo un descontento que ya transcendía, los precios internos manifestaron una leve baja.

- e) La inexistencia, en el pasado, de la competencia, tanto local como extranjera, ha incidido en que aquellas ramas de la industria que son las únicas productoras, condicionen al consumidor al bien que es factible fabricar al precio que dichas ramas consideren adecuado para recuperar sus costos y mantener un alto índice

de rentabilidad. También, se dan situaciones en que las grandes industrias absorben o bloquean el surgimiento de pequeñas industrias que pretenden ingresar al mercado.

Es decir que al sentirse dueños del mercado, se ha descuidado la calidad y eficiencia productiva, que es la forma correcta de ser líder en el mercado.

- f) La incorporación de nueva tecnología ha sido lenta. Realmente la industria nacional va atrasada y se dan casos que la tecnología que para determinada industria es nueva, en otro mercado la misma ya es obsoleta. Lo anterior tiene su explicación en la falta de capital de trabajo del sector industrial. Si bien es cierto que un reducido número de empresas si han tenido acceso para innovar sus procesos productivos con la incorporación de tecnología, se debe a que éstas cuentan con la solvencia y solidez financiera necesaria para llevar a cabo dichas innovaciones, además de contar con el apoyo del sector bancario nacional. Lo anterior no ocurre para los pequeños y medianos productores que no tienen acceso al

capital bancario. Lógicamente esas empresas tienden a desaparecer con las consiguientes repercusiones en los diversos agregados económicos.

- g) En lo que concierne al sector privado,<sup>17</sup> de aproximadamente 4,000 industrias existentes, 1,200 pertenecen a la Cámara Industria de Guatemala, lo que no permite tener información real sobre la situación de la industria para determinar las políticas a seguir.

Normalmente son los pequeños productores los que no se asocian a ésta institución. No debe perderse de vista, que de alguna forma las instituciones organizadas empresariales, se han visto politizadas y se han convertido en determinado momento en grupo de presión ante el gobierno, sindicatos, etc. que de alguna forma le podría estar restando credibilidad.

La Cámara ha dirigido campañas informativas a sus asociados y a la industria en general, sobre la

---

<sup>17</sup> Cámara Industria de Guatemala, entrevista con el Ing. Jorge García, Gerente General de esa entidad, junio 3 de 1,994.

necesidad de mejorar la productividad y eficiencia de las fábricas, así como organizarse gremialmente y aunque si se ha logrado una conciencia clara sobre la importancia de reconversión industrial por el inminente ingreso de la competencia extranjera, la respuesta ha sido muy lenta y únicamente por el lado de los grandes industriales. También ha fomentado la pequeña industria a través de programas de orientación sobre la obtención de créditos que otorga el Banco Centroamericano de Integración Económica, pero también la participación de los pequeños empresarios ha sido escéptica. Posiblemente a la Cámara de Industria le ha faltado un mayor dinamismo para apoyar el crecimiento industrial, especialmente a la pequeña industria.

Lo que debe reconocérsele al sector privado organizado, es que desde hace aproximadamente cinco años, ha participado activamente en el resurgimiento del Mercado Común, lo que lógicamente le beneficia. También su papel negociador en la adhesión al GATT, fue determinante para los logros positivos alcanzados para ese sector.

Existen instituciones, como la Fundación Fades, que se dedican a fomentar a los pequeños empresarios a través de programas de capacitación.

El sector privado también ha realizado campañas institucionales para fomentar el nacionalismo, como lo ha sido la denominada "GUATEMALTECO CON ORGULLO POR LO TUYO" de la Cámara de Industria y otras individuales como lo son " TAN GUATEMALTECO COMO TU" de la organización Campero o "GALLO NUESTRA CERVEZA" de Castillo Hermanos. Esas campañas tienen como fin, mantener su participación en el mercado y por consiguiente la rentabilidad.

- h) Por el lado del gobierno, su participación se ha limitado a promover leyes de incentivos fiscales a determinados sectores de la industria con el objeto de fomentar la descentralización industrial, y el surgimiento de nuevas industrias. Su mayor participación ha sido durante la época de auge del MERCOMUN, en donde apoyó el Régimen de Industrias de Integración, el Sistema Especial de Promoción de Actividades Productivas y el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo

Industrial. Los mencionados instrumentos cumplieron su cometido de una manera limitada, en virtud de que sus objetivos fueron desvirtuados por su aplicación en unos casos y por el retraso de sus entrada en vigor en otros, por la diferente interpretación que cada uno de los países le dio, y aún más, porque uno de ellos obstaculizó la aplicación del otro, tal el caso del Sistema Especial y el Régimen de Industrias.

Actualmente existe la Ley de Zonas Francas, Decreto 65-89, que ofrece para el sector industrial algunos beneficios como el no estar afectos a derechos arancelarios, exoneración del Impuesto sobre la renta por doce años, etc.

Es necesario señalar, que la situación de las Finanzas Públicas ha sido un factor limitante para que el Gobierno apoye a la industria, ya que no existen los fondos necesarios para llevar a cabo programas de desarrollo industrial.

- i) El proceso de industrialización marcó algunos cambios

sustantivos de importancia para el país, lo que permitió la sustitución de bienes de consumo y algunos bienes intermedios, sin embargo, creó una nueva relación de dependencia en el comercio exterior, al basarse en buena parte en la importación de materias primas extranjeras.

Lo anterior se traduce en un incremento constante del volumen de las importaciones. De acuerdo a información del Banco de Guatemala, en 1,991 el valor de las importaciones para la industria por concepto de materias primas fue de US\$ 731.1 millones es decir el 39.5% del total y para 1,992 US\$ 898.1 millones, 35.5% del total.

- j) El sector industrial exporta una cantidad limitada de bienes, tomando auge en los últimos años , la maquila.

La tendencia creciente de las importaciones y la escasa cantidad de productos industriales destinados a la exportación, repercuten directamente en la balanza de pagos, originando saldos negativos.

- k) Existen algunas industrias que ha logrado determinada integración para proveerse de sus materias prima, pero que sin embargo, siempre, sus mismas industrias dependen de materias primas del exterior.
  
- l) El crecimiento industrial se ha dado, en una alta proporción, en el sector urbano, ya que es ahí en donde existe la infraestructura necesaria para el montaje de fábricas y la obtención de mano de obra. Por el contrario, en el sector rural, el crecimiento ha sido mínimo, lo que no ha permitido el desarrollo industrial del interior del país.
  
- m) Los compromisos financieros que el Gobierno ha adquirido, y que no ha podido cumplir, ha creado una serie de obstáculos para la obtención de líneas de crédito internacionales para el sector industrial, y más que todo para el pequeño empresario, lo que ha dificultado la capitalización de las empresas. Para el año 1,992, la deuda externa del Gobierno ascendía a US\$ 2,246.0 millones.

- n) La falta de una política económica efectiva, en todos sus aspectos, que sea confiable, coherente y realista, ha desestimulado el crecimiento de la inversión en el sector industrial, por la inestabilidad que dichas políticas generan.
- ñ) La propia inestabilidad política de los gobiernos, también ha creado un clima de desconfianza que desestimula la inversión.

#### 4. ANALISIS DE LOS GRANDES AGREGADOS ECONOMICOS ANTE LA APERTURA COMERCIAL (MERCOMUN Y GATT)

##### 4.1 La inversión

En lo que a movimiento de capitales se refiere, existe un alto costo financiero por parte de las entidades bancarias, además de un complicado e inoperante sistema de otorgamiento de créditos, con un sin número de requisitos que deben cumplirse para obtener financiamiento, que solamente las industrias grandes pueden cumplir. Ello ha influido, en que no sea

factible, renovar maquinaria, ampliar plantas y diversificar la producción. Es necesario contar con apoyo financiero considerable, para realizar un proceso de reconversión industrial, que permita a nuestros productos mantenerse en el mercado nacional, y ampliar la gama de productos exportables. En el caso de industrias que son filiales de internacionales o bien que manejan franquicias, cuenta con un apoyo financiero de sus casas matrices, lo que les ha permitido, en cierto grado, ampliar sus plantas.

En el proceso e integración centroamericana, se creó el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), que entre sus objetivos de nacimiento, contemplaba el apoyo financiero a las industrias nacionales, por lo que será necesario que dicha entidad se convierta en la fuente de asignación de recursos para fortalecer la industria, claro que con el apoyo decidido de los gobiernos de la región, entidades financieras internacionales como el FMI, BID, y con otros países que podrían acoplarse como socios regionales del Banco.

En el cuadro 21, se puede observar los créditos que el BCIE a otorgado a los países de la región, en donde se aprecia que

el sector industrial guatemalteco ha hecho un uso menor de los créditos otorgados, que los demás países centroamericanos.

CUADRO 21  
CENTROAMERICA: VALOR DE LOS CREDITOS OTORGADOS  
POR EL BANCO CENTROAMERICANO  
DE INTEGRACION ECONOMICA  
Al 31 de diciembre de 1,993  
(en miles de US\$)

PAIS	NO. CREDITOS	MONTO	%
GUATEMALA	58	22,857.4	12.4
EL SALVADOR	60	36,671.3	20.0
HONDURAS	87	46,080.2	25.0
NICARAGUA	78	52,451.3	28.5
COSTA RICA	54	26,083.7	14.1
TOTAL	337	184,143.9	100.0

FUENTE: SIECA, Serie de Estadísticas Seleccionadas, No. 25, Guatemala, junio de 1,994, en base al cuadro No.140.

La apertura del comercio intracentroamericano, puede generar un mayor volumen de inversión de capital nacional y extranjero, ya que hace atractivo montar nuevas plantas productoras para abastecer un mercado mayor. En el caso de industrias de empresas internacionales, (por ejemplo PEPSI, KELLOGS DE CENTROAMERICA O MERCK) también puede existir un mayor aporte de capital para hacer más productivas las empresas y hacerlas competitivas en el mercado.

Por el contrario, puede haber un desestímulo del inversionista nacional, al verse encerrado por la competencia extranjera, situación que puede ser aprovechada por ésta última para adquirir empresas nacionales. Lo que si es factible, es que pueda darse una fusión de ambos capitales. Lo anterior tiene su evidencia con la absorción que Helados Holanda de México hizo de una industria nacional, o el caso de Pan Bimbo, también de México, que tiene un porcentaje alto del mercado, que antes pertenecía a los industriales guatemaltecos.

Otro efecto que podría darse, y que es necesario e impostergable, es la inversión en infraestructura del país,

como carreteras, comunicaciones, energía eléctrica, puertos, etc., sin embargo, actualmente, los recursos del Estado, son limitados para realizar dichas obras, pero es importante obtener el financiamiento para su ejecución o bien un apoyo conjunto del sector privado nacional. Es conveniente señalar, que la inversión en obras públicas, tiene un efecto multiplicador considerable, de acuerdo los principios de la teoría keynesiana.

Puede concluirse, que la liberación del comercio, más que una desmotivación, es un estimulante para la inversión, pues será necesario una fuerte inversión por parte de los industriales guatemaltecos para contar con fábricas productivas, eficientes, diversificadas y con nueva tecnología, además de que el mercado se hace atractivo para los inversionistas extranjeros. Lo que si es importante, y es condición necesaria, es contar con el apoyo financiero requerido y hacer más viables y efectivos, los actuales procesos de obtención y asignación de créditos.

#### 4.2 El Empleo

Para iniciar el análisis del empleo, se presenta el cuadro 22 en donde se aprecia la cantidad de personas ocupadas por ramas de actividad económica.

En el citado cuadro, se puede determinar, que a pesar que el Sector Industrial ocupa el tercer lugar en empleo de mano de obra, presenta de 1,991 a 1,992, un incremento del 10% en la cantidad de personas ocupadas, situación contraria al Sector Agrícola, que disminuyó la cantidad de personas ocupadas, en tanto que el Sector Servicios (solo privado), creció en un 7.5%.

Es importante señalar, que el Sector Servicios ocupa el primer lugar en la contratación de fuerza de trabajo, superando al Sector Agrícola en un 16% y al Industrial en un 132%, lo que es preocupante, ya que ambos sectores, de la esfera de la producción material de mercancías, deberían ser los generadores de empleo y consecuentemente de alto nivel de valor agregado. No se quiere decir que se desprecia la participación del Sector Servicios, pues en alguna medida contribuye con la captación de mano de obra.

CUADRO 22  
 NUMERO DE TRABAJADORES, SUELDOS Y SALARIOS  
 POR RAMA DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA  
 PERIODO 1,991-1,992

CONCEPTO	No. DE TRABAJADORES 1/		SUELDOS-SALARIOS 2/	
	1,991	1,992/P	1,991	1,992/P
AGRICULTURA	237,488	221,168	679,771.2	877,947.0
MINAS-CAN.	2,849	3,144	18,433.2	24,585.7
INDUSTRIA	118,762	130,659	823,640.3	1,075,852.4
CONSTRUCCION	14,042	18,043	68,711.1	107,002.7
ELEC.-AGUA-GAS	14,777	12,858	91,083.2	109,990.0
COMERCIO	99,504	96,029	817,605.0	949,614.4
TRANSP.-ALM.				
COMUNIC.	23,194	23,918	164,289.0	207,079.0
SERVICIOS	276,287	267,889	1,501,267.2	1,986,269.7
Privados	141,282	152,001	857,831.2	1,069,496.6
Públicos	135,005	135,888	643,435.5	916,773.1

P/ Preliminares

1/ Se refiere al número de trabajadores afiliados al IGSS

2/ En miles de quetzales

FUENTE: Banco de Guatemala, Memorias de Labores 1,992,

En lo que a salarios pagados se refiere, el salario percápita es superior en comparación a los sectores de mayor volumen de ocupación. En 1,991 la industria pagaba un salario promedio de Q. 693.52, elevándose a Q. 823.40 en 1,992, es decir creció en un 18.72%, en tanto que El Sector Agrícola pagó en 1,992 un salario promedio de Q. 396.95 y el Sector Servicios (únicamente privado) Q. 703.61. El Acuerdo Gubernativo 889-91, del 19 de noviembre de 1,991, fija un salario mínimo legal para la industria de US\$ 59.59; tipo de cambio de Q. 5.84 x US\$ 1.00, es decir Q. 348.00.

Con el análisis anterior, se deduce que la importancia de la industria en la generación de empleo es relevante, pero su posición como uno de los principales absorbentes de mano de obra debe mejorar, no sólo en volumen de ocupación sino que también en salarios pagados.

Una buena parte de la población contratada en el sector industrial, es no calificada, lo que la hace vulnerable ante cualquier avance tecnológico y también fácil de sustituir por la gran oferta de mano de obra barata, calificada y no calificada, existente en el mercado. Las empresas industriales al verse amenazadas por el ingreso de

productos del exterior, buscaran la eficiencia en sus fábricas por lo que es posible la reducción de personal, para disminuir costos o bien sustitución de la mano de obra por tecnología avanzada. Por ejemplo, una fábrica de embotellado de agua pura, monto en el año 1,993, una línea de llenado que produce un mayor volumen de producción, utilizando una menor cantidad de mano de obra, en comparación a otra línea de menor capacidad productiva.

Pero también es importante señalar, que la búsqueda de la productividad, necesariamente implica la capacitación y tecnificación de la mano de obra, ya que una industria no arriesgará una maquinaria altamente tecnificada, a personal sin experiencia y sin capacitación. En este aspecto, las empresas deberán estar dispuestas a invertir en tiempo y en dinero en la capacitación del personal y el Estado por su lado, deberá constituirse en un medio que tanto la empresa como el trabajador, utilice para su tecnificación; lo anterior fortaleciendo instituciones como el INTECAP y renovando los actuales programas de educación fomentando las carreras técnicas e incentivando el surgimiento de instituciones educativas, como el Instituto Técnico Vocacional, la Fundación

Fades, Kinal, IFES, etc., claro, con el apoyo decidido del sector privado.

La capacitación y tecnificación de la mano de obra, podría traducirse en una mejora salarial para el personal que en ese momento esté ocupada en esa industria y también influirá en las empresas se preocupen por tecnificar al personal. La limitación de este efecto, es que ese beneficio sería para un porcentaje reducido del sector laboral, en tanto que una proporción alta sería la afectada.

Sin embargo, la apertura de las fronteras comerciales, es un buen aliciente para el empleo, porque, al establecerse en el país nuevas industrias, atraídas por un mercado regional y con un costo de mano de obra barata, o ampliarse las industrias nacionales, esto se traducirá en generación de empleo.

Lo que es alarmante, es que si las industrias nacionales no pueden hacer frente al mercado exterior, el cierre de las fábricas vendría a provocar desempleo, con las repercusiones sociales que el desempleo ocasiona, violencia, drogas, etc.

No debe perderse de vista que si bien el proceso de Integración Centroamericana es una oportunidad de crecimiento para el mercado nacional, lo que puede redundar positivamente en el empleo, también puede ocasionar disminución del mismo.

Esto causado por decisión de establecer determinada rama de la industria en uno de los países de la región, por ser mas ventajoso por la existencia o mejor aprovechamiento de los factores de la producción o por políticas de las grandes corporaciones internacionales, tal como sucedió con la Tabacalera Nacional del El Salvador, en donde el año pasado la fabrica dejó de producir como consecuencia de que la central de esa compañía decidió que la planta de Guatemala surtiera al mercado centroamericano, como consecuencia de la reactivación del proceso de integración.

Actualmente una fuente de alto uso de mano de obra es la industria de la maquila. La maquila aparte de una utilización importante de mano de obra, también contribuye con el sector externo, por el lado de las exportaciones. Este sector manifiesta un alto índice de rotación de personal y normalmente los salarios son bajos y son de propiedad de extranjeros, especialmente taiwaneses.

La maquila estaba regulada por el Decreto 21-84, Ley de Incentivos a las Empresas Industriales de Exportación, la que fue sustituida por el Decreto 29-89, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad de Exportación y de Maquila, que otorga los siguientes incentivos:

- a) suspensión temporal del pago de derechos arancelarios e incluso el IVA, hasta por un año;
- b) exoneración total del impuesto sobre la renta por 10 años;
- c) exoneración de impuestos ordinarios y extraordinarios a la exportación.

#### 4.2 En el Mercado

Al mercado concurren dos fuerzas importantes de la economía: la oferta y la demanda. Ambas están relacionadas directamente y probablemente la oferta en su momento, podría haberse considerado como la base sobre la cual el mercado se regía, en función del nivel de oligopolización y/o monopolización, en donde las empresas tienen la hegemonía.

Ahora la situación es distinta: el consumidor es el que

dirige el mercado, y las empresas deben orientarse a satisfacer sus demandas en precio, tiempo calidad y cantidad.

Definitivamente, la apertura comercial tiene un efecto positivo en el mercado. Una mayor cantidad de bienes, hace que el consumidor tenga diversas alternativas para elegir, lo que generara un mayor movimiento en los flujos reales (bienes y servicios) y nominales (sueldos, salarios, ganancias, etc.) y contribuyendo así al crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB). Además, con el resurgimiento del Mercado Común Centroamericano, y la adhesión al GATT, el mercado se ve considerablemente ampliado.

Actualmente, es posible apreciar como han ingresado al país, una serie de bienes que se producen localmente, como la cerveza y refrescos carbonatados en lata, cigarrillos, medicinas, jabones, etc. Han surgido supermercados que ofrecen, exclusivamente, toda una gama de bienes de consumo importados. También las cadenas de supermercados tradicionales, aunque en menor escala, cuentan en sus existencias con bienes de consumo importados.

Si bien es cierto, en la mayoría de los casos, los precios de los bienes importados son altos, con relación a los locales, puede llegarse a un determinado momento, que los precios serán levemente superiores, iguales y hasta inferiores que la productos nacionales, como consecuencia que los aranceles tenderán a bajar abaratando el costo de los bienes extranjeros, en tanto que la inflación local, y la baja productividad de industria nacional, tiende a elevar los costos de producción. También el alza en los energéticos, contribuye considerablemente al disparo de los precios.

No se debe descartar las políticas de comercio desleal (Dumping) que empresas extranjeras puedan aplicar con el fin de acaparar el mercado, y el contrabando de productos, aspectos a los que debe dársele especial atención.

Otro factor que puede afectar a los productos nacionales, es el hecho de que el consumidor tiende a asimilar costumbres extranjeras (motivo imitación), que también son importadas, lo que lo lleva a inclinarse por adquirir productos extranjeros, a pesar de un precio superior. Lo anterior derivado de varias causas, entre las que se

pueden mencionar, las características propias del producto, sobre todo la calidad; la publicidad en diversos medios (en la actualidad, la televisión por cable juega un papel importante), existencia de centros de distribución, etc.

El cuadro 23 presenta una comparación de precios de algunos bienes importados, con relación a los locales, para tener una idea de la variación existente.

Los precios, varían en función de marcas, precios de introducción, ofertas y de acuerdo al punto de venta.

El consumidor final, será altamente beneficiado con la apertura comercial, provocando efectos favorables en la economía, sin embargo, la industria nacional debe mejorar su productividad y diversificar su producción para que los productos locales, sean considerados competitivos, no solo localmente, sino que regional e internacionalmente.

CUADRO 23  
 PRECIOS DE PRODUCTOS IMPORTADOS  
 CON RELACION A PRODUCTOS LOCALES  
 (por unidad)  
 (en quetzales)

DESCRIPCION	PRECIO LOCAL	PRECIO EXTRANJERO
CERVEZA EN LATA	3.16	4.00
REFRESCOS EN LATA	2.00	3.25
ACEITE VEGETAL	21.00	15.00
COLOR LIQUIDO	15.00	11.00
SALSA DE TOMATE	8.00	12.00
MARGARINA	14.00	9.50
MAYONESA	7.00	12.00
POLLO	18.49	16.00

FUENTE: Elaboración propia en base a la observación en Supermercados, Guatemala, junio de 1,994.

En las políticas de mercado, también ha surgido la obtención de la distribución de marcas extranjeras, con el objeto de tener ingerencia en el manejo de los productos

extranjeros, que podría competir con los nacionales, tal es el caso de la Cervecería Centroamericana, que obtuvo los derechos de distribución de la cerveza Budweiser.

#### 4.4 En la Balanza de Pagos

Guatemala tiene una Balanza de Pagos con saldos negativos, especialmente en la Balanza Comercial. Se importa más de lo que se exporta, por lo que el ingreso de divisas no es suficiente para cubrir los compromisos adquiridos con el exterior, lo que hace que cada día el peso de la deuda externa sea más difícil de afrontar.

La contribución del sector industrial a la generación de divisas fue de US\$ 497.6 millones (42% del total) para el año 92 y de 534.8 millones (44.3% del total) para 93.<sup>18</sup>

Por el lado de las importaciones, no se cuenta con un dato preciso sobre el valor de lo importado por el Sector Industrial, sin embargo como referencia, y para el mismo período de 1,993, se importaron US\$ 851.0 millones de materias primas y productos intermedios.

---

<sup>18</sup> Banco de Guatemala, Boletín Informativo No.103, Guatemala, 28 de febrero de 1,994, datos al mes de noviembre de cada año.

En lo que corresponde a los bienes de consumo, en los que esta incluidos bienes sustitutivos de productos fabricados localmente, la tendencia es de crecimiento, mostrando en 1,991, US\$ 325.5 millones, en 1,991; US\$ 483.9 millones en 1,992 y US\$ 604.7 millones para 1,993.

Con los anteriores datos, se puede inferir que Balanza de Pagos, por el lado de la Balanza Comercial, mantendrá su tendencia negativa y posiblemente empeoraría, si el volumen de bienes de consumo aumentara, como consecuencia de la apertura comercial con terceros países. Sin embargo es de hacer notar que la participación de Guatemala en el Mercado Común ha sido relativamente satisfactoria desde el punto de vista comercial, a pesar de reflejar un saldo negativo, aún cuando en el aspecto financiero durante el primer quinquenio de los 80s, algunos países centroamericanos acumularon deudas a favor de Guatemala.

Guatemala ha sido muy activa en lo que a exportaciones intraregionales y a afianzamiento y diversificación industrial se refiere. De acuerdo a información de

la SIECA,<sup>19</sup> el país ha acaparado un alto porcentaje de las exportaciones intraregionales. Los últimos datos reflejan, que en 1,990 la participación de Guatemala fue del 29.3%, para 1,991 del 29.0% y en 1,992 28.6%

Detrás de la participación de Guatemala en el mercado común, se ha organizado un aparato productivo especialmente industrial que ha crecido bajo el estímulo de la zona de libre comercio. Guatemala exporta a los países centroamericanos, fundamentalmente, productos industriales que obviamente tienen un contenido de valor agregado mayor que el adicionado a los productos agropecuarios y materias primas que se exportan a mercados dentro y fuera del área. En consecuencia, así como Guatemala aprovecha sus ventajas comparativas en la producción agrícola de exportación, así también, como país de mayor tradición industrial en Centroamérica, deberá aprovechar las oportunidades de este mercado en lo que a producción de manufacturas se refiere.

Por otro parte, el desarrollo industrial ha encontrado obstáculos desde el punto de vista de la expansión de sus

---

<sup>19</sup> SIECA, Boletín Estadístico No, 4, 31 de diciembre de 1,994.

exportaciones de productos industriales a países fuera de Centroamérica, en razón de la alta protección efectiva (que se esperaría eliminar con el libre comercio), que ha fomentado una inversión excesiva en determinados sectores de la industria y por otro lado ha encarecido los productos para el consumidor.

Guatemala deberá iniciar con mantener y mejorar su participación comercial con centroamérica, por medio del Mercado Común Centroamericano y después lanzarse a conquistar una parte del mercado internacional.

En lo que a capital se refiere, y como se indicó con anterioridad, un mercado más grande, atraerá capitales extranjeros al país, lo que podría repercutir favorablemente en las cuentas de capital de la Balanza de Pagos. Lógicamente, ese capital retornará a sus países de origen, vía utilidades, sin embargo ya habrán generado su efecto multiplicador.

#### 4.5 En la Producción

La ampliación de los mercados, tendrá un efecto positivo en la producción, ya que ésta tenderá a incrementarse para satisfacer la demanda.

El incremento en la producción a su vez, provocará un efecto multiplicador en los demás componentes de la economía: empleo, inversión en maquinaria y construcciones, diversificación de productos, ampliación de infraestructura física, exportaciones, importaciones, etc. La apertura comercial, es un aliciente a la producción, y por lo tanto al crecimiento del Producto Interno Bruto.

### 5. RECONVERSION INDUSTRIAL

#### 5.1 Qué es la Reconversión Industrial?

La apertura comercial, ha creado un concepto económico conocido como "reconversión industrial" que lo conciben como el cambio que los industriales deben realizar en su estructura productiva, con el fin de ajustarse a la competencia internacional y a la apertura comercial. Dicho cambio implica renovación de maquinaria de acuerdo a la tecnología, métodos

prácticos y efectivos de administración, aprovechamiento al máximo de los recursos (financieros, físicos, humanos), y productividad y eficiencia en las fábricas; todo lo anterior se traduce en costos bajos, precios competitivos y sobre todo, calidad de los productos.

El resultado lógico de la política de liberación comercial en un país que se ha caracterizado, en los últimos 30 años, por constituir un mercado altamente protegido contra la competencia externa mediante un arancel externo común a nivel centroamericano, es que el sector industrial resulte afectado. Ello dependerá a su vez de la rapidez y profundidad con que se realice la apertura (para Guatemala, el techo arancelario es del 20% y el piso del 5%), del nivel de desarrollo relativo de la rama industrial, y de la existencia del plan de reconversión que se adopte.

Tanto el sector privado, como el público, tienen una participación decidida en el proceso de reconversión.

Por el lado del sector privado, su proceso se inicia con reconocer que la competencia extranjera está a las puertas de

sus fábricas, que no se está preparado para hacerle frente, y que ofrecerán al consumidor, una gama de productos de calidad y a un precio competitivo. Deben olvidarse, de que existe un ente llamado Gobierno, que los ha protegido por muchos años, de esa competencia por medio de aranceles, cuotas y otras barreras no arancelarias, y que su único medio de protección es la eficiencia y productividad de las industrias, la calidad de los bienes, el control de los costos y precios y su interés por proporcionar al consumidor los bienes que este desea. Por aparte también debe existir la tendencia a fortalecerse gremialmente vía agrupación o fusión de industrias y capitales.

Lógicamente, lo anterior no solo requiere un cambio de visión por parte de los empresarios, también requiere de inversión en las fábricas para que las industrias sean competitivas, tal y como se comentó anteriormente. Adicionalmente, es necesario la tecnificación del personal y la investigación continua de los mercados y el desarrollo de nuevos productos, así como un estricto control en la calidad de los productos.

El gobierno no puede quedarse estático ante la apertura comercial, y debe adoptar políticas que faciliten el proceso de reconversión industrial.

Puede adoptar políticas de corte liberal, es decir que no favorece a determinada rama o empresa específica, sino que dejan que las fuerzas del mercado se encarguen de seleccionar a los "ganadores". La función del Estado, en todo caso, no es pasiva, sino que debe circunscribirse a crear condiciones apropiadas para que la reconversión sea posible, asistiendo el proceso con medidas generales y específicas. Pueden mencionarse entre éstas, apoyos fiscales a la investigación y desarrollo de nuevos productos, procesos o tecnologías, la creación de sistemas nacionales de información de patentes, bancos de datos, etc., inversión en educación y créditos fiscales a empresas que imparten capacitación y entrenamiento de personal.

Cuando el Estado pueda considerarse como responsable de la existencia de empresas ineficientes por haber creado en su oportunidad barreras arancelarias, se puede pensar que ese mismo ente tiene la obligación de ayudar a esas

industrias cuando sufren las consecuencias de una desgravación. En ese caso el Estado debe dirigir a apoyar a esas ramas productivas, en forma temporal, en lo que las mismas logran ubicarse en una posición competitiva, y en forma selectiva y proporcionar ayuda a todas las empresas que componen las ramas seleccionadas, sin discriminación.

Según la CEPAL, esa ayuda se debe otorgar mediante aranceles que son pagados por el consumidor y no con subsidios directos financiados por los Ministerios de Finanzas, tal es el caso de Chile y México que mantuvieron protegidas a sus industrias de automóviles, productos farmacéuticos y computadoras, manteniendo aranceles altos, el primero, y con restricciones cuantitativas a la importación el segundo. Costa Rica, por su parte retrasó dos años la rebaja de aranceles al 40% para las ramas de textiles, confección y calzado.

Por último, el Estado puede adoptar una política de asistencia concreta, generalmente financiera, que se otorga a contadas empresas. En Costa Rica se introdujo (en 1,989) una línea de crédito del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) por

US\$ 50 millones destinados a Turismo y Reconversión Industrial; fondos que fueron otorgados a empresas individuales a través de bancos comerciales. Más recientemente, en 1,990, se obtuvo un crédito de US\$ 30 millones del Banco Mundial exclusivamente para reconversión industrial.

Otro mecanismo que el Gobierno puede utilizar como apoyo al proceso de Reconversión Industrial, es la obtención de líneas de crédito internacionales, otorgadas por medio de los bancos comerciales a tasas de interés favorables y facilitando la concesión de los préstamos. También puede obtener asistencia técnica para las diversas ramas productivas.

En Centroamérica, Costa Rica inició su programa de reconversión en 1,989 con los objetivos de facilitar el proceso de ajuste de los diferentes sectores a las nuevas condiciones de la economía, así como elevar la productividad y competitividad industriales. En Guatemala, existe un programa de reconversión industrial, que cuenta con políticas diseñadas por la Cámara de Industria para atender a empresas que, perteneciendo a ciertas ramas seleccionadas, puedan tener

alguna capacidad para competir en los mercados extraregionales. El diagnóstico que se puede obtener del proceso de reconversión industrial guatemalteco, es que si bien existe un plan formulado por la Cámara de Industria, los empresarios guatemaltecos han participado pasivamente, a pesar de conocer de los riesgos que enfrentarían si no toman una posición de agresividad en el mercado e innovación de sus procesos. Podría considerarse como causas de esa actitud, la falta de información sobre la competencia extranjera y del proceso de desgravación arancelaria, tomando en cuenta que en una buena parte de los pequeños y medianos productores, los dueños son los que hacen las funciones de dirección de las empresas y destinan poco tiempo a investigar sobre las consecuencias del libre mercado. En el caso de los grandes industriales, la hegemonía que han mantenido en el mercado, los hace confiarse demasiado en esa posición de liderazgo.

## 5.2 Modelo de un Plan de Reconversión Industrial

Como parte final de este trabajo, a continuar se presenta una secuencia y composición, de los aspectos, que como mínimo, un Plan de Reconversión Industrial debe contener, aspectos que posiblemente, ya se estén desarrollando.

### 5.2.1 Sector Privado

- a) Fortalecer la posición de la Cámara de Industria de Guatemala, para que se convierta en una institución que infunde confianza a sus asociados y que logre la incorporación de mayor número de empresas, fortaleciendo el criterio de que en alguna medida, se benefician no solo las grandes industrias, si no que también los pequeños productores. Lo anterior, porque se considera, que los industriales guatemaltecos deben estar organizados y dirigidos.

La Cámara de Industria podría lograr lo anterior, con una campaña de información sobre el papel que esa entidad juega en el desarrollo industrial y los logros que ha alcanzado, y manejando en una forma moderada, su rol dentro de la política nacional.

- b) Desarrollar una campaña de información sobre la importancia de trabajar productiva y eficientemente, manejando como principio la calidad del producto y la importancia del consumidor, como el ente que regula el mercado. El Estado también debe contribuir con una campaña orientada a los servidores públicos sobre la importancia del desarrollo efectivo de sus funciones como tales.
  
- c) Crear un sistema de información continua, sobre el proceso de desgravación arancelaria y su impacto o relación con las ramas productivas del país y lo que significa la Reversión Industrial.
  
- d) Preparar a técnicos inductores que instruyan a los industriales (principalmente a los pequeños y medianos productores) sobre técnicas de productividad, aprovechamiento de recursos, técnicas de negociación, etc.
  
- f) Crear un centro de información sobre las empresas extranjeras que pudieran penetrar al país, para

conocer sus fortalezas y debilidades, y así saber como hacerles frente en determinado momento.

- g) Obtener el apoyo, vía Gobierno, de asistencia técnica sobre la realización y ejecución de planes de reconversión industrial acordes a las características de la industria nacional. También es importante obtener de esa asistencia, la realización de un estudio que permita diagnosticar la situación de la industria, determinando así las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. En años pasados, la CEPAL realizó un estudio denominado "Reconversión Industrial en Centroamérica: Diagnóstico e Identificación de Necesidades de Cooperación Técnica", que podría servir como punto de partida para un nuevo y actualizado análisis.
- h) Preparar el plan de Reconversión y discutirlo con todos los sectores involucrados. Lógicamente, la participación del gobierno es esencial e imprescindible.
- i) Todo lo anterior, requiere determinada inversión, fondos que se pueden obtener, vía asistencia

financiera de organismos internacionales, con la intervención del gobierno.

El resto del sector privado, también debe contribuir con la industria nacional en su proceso de reconversión, como por ejemplo el sector bancario, eliminando la serie de obstáculos que actualmente existen para obtener un crédito

#### 5.2.2 Sector Gobierno

La participación del gobierno, debe ser en todos los niveles, pero se inicia con la recuperación de la confianza en la administración pública, vía el uso correcto de las recaudaciones fiscales, la eliminación de la corrupción, la desburocratización de los procesos y el término del conflicto armado, sobre la base de una actuación que tenga como fin primordial el bienestar social de la población. Todo lo anterior, redundará en la estabilidad y confianza de los inversionistas locales y extranjeros.

- a) Manejar en forma gradual, el proceso de desgravación arancelaria.

- b) Mantener estrecha comunicación con el sector privado, con las organizaciones populares, con las instituciones académicas como la Universidad de San Carlos de Guatemala, y las demás, para no tomar decisiones unilaterales y precipitadas.
- c) Mantener en condiciones adecuadas, la infraestructura física, puertos, carreteras, comunicaciones, puestos fronterizos y servicios como la energía eléctrica.
- d) Ser el ente de enlace, entre las instituciones financieras y de asistencia técnica, y el sector privado.
- e) Incentivar el crecimiento y descentralización industrial, vía exoneraciones fiscales, en determinados porcentajes y de acuerdo a la participación que la empresa beneficiada, obtenga en el desarrollo industrial guatemalteco. Por ejemplo la generación de valor agregado o divisas, si es que exporta. No debe caerse en el error de únicamente exonerar, sino que también condicionarla para motivar la productividad.

- f) Vigilar el respeto de los acuerdos internacionales, multilaterales y bilaterales.
- g) Capacitar a negociadores en materia comercial.
- h) Formular políticas a las empresas. Como por ejemplo el recién creado Consejo Nacional para el Fomento de la Micro y Pequeña Empresa, Acuerdo Gubernativo No. 253-94, publicado el Diario Oficial el 3 de junio de 1,994.
- h) Formular políticas concretas y efectivas, para apoyar un plan de desarrollo industrial, que involucre la diversificación de la producción, capacitación del recurso humano, infraestructura física, independencia económica para decidir que producir y no estar sujetos a condicionamientos externos, etc.

Todo lo anterior, debe desarrollarse con una buena planificación, con pasos y metas concretas y sobre todo coherente con las características del sector industrial guatemalteco. También debe ejecutarse a un ritmo acelerado, para recuperar el terreno que se ha perdido y adelantarse a los hechos.

Factor esencial, será la voluntad y cooperación de todos los involucrados, característica que en fenómenos, como el Terremoto de 1,976, ha permitido a los guatemaltecos, sacar avante a nuestra nación.

## CAPITULO V

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

## A. CONCLUSIONES

1. El libre comercio es ventajoso para el país viéndolo en una perspectiva de crecimiento económico y posterior desarrollo, ya que el mismo permite que la producción nacional en cierta medida sea colocada en los mercados internacionales; por otra parte, obliga a los productores nacionales a mejorar constantemente su productividad y eficiencia, siempre y cuando cuenten con los medios tecnológicos que les permita alcanzarlas y elevarlas, tanto técnica como económicamente, para ser competitivos ante los productos provenientes del exterior.
  
2. Es condición indispensable que el libre comercio conlleve bienestar a la sociedad en su conjunto y no sólo a los propietarios de los medios de producción. El nivel de ese bienestar deberá verse reflejado vía salario real, para que también el sector laboral alcance los beneficios que

se obtienen del libre comercio. La capacitación de la mano de obra será indispensable, así como también el contar con la infraestructura física que haga posible enfrentar al país con el resto del mundo.

3. La formación de bloques económicos en términos de oferta, constituye una buena alternativa que permitirá encontrar mejores oportunidades de demanda y de esa cuenta, no quedar expuesto a las debilidades que implica la no integración de los países centroamericanos que se enfrentarán a otros bloques de un gran potencial económico y que además, ya cuentan con la infraestructura tecnológica que los hace presentarse ante el mundo como ejes hegemónicos, con las consecuencias que ello trae consigo, principalmente ante las circunstancias que presenta el Orden Económico Internacional, concretizado con la llamada globalización de la economía, que ha cobrado vigencia en los recientes últimos años.
  
4. Sobre la adhesión de Guatemala al GATT, puede decirse que aún y siendo objetivos, no es posible medirla ni cualitativa ni cuantitativamente por su positividad o

negatividad para el país pero, dadas las condiciones objetivas y subjetivas a que se viene enfrentando la economía nacional, es de advertirse que no se avizora un panorama halagador, si se toma en cuenta el alto grado de dependencia económica que aún está muy lejos de superarse, como consecuencia principal de los intereses de las potencias mundiales, que están de por medio, tanto en lo económico como en lo político.

Como corolario, el GATT, es más que todo un foro de negociación y consecuentemente, no ha representado a la fecha una solución real para mejorar las condiciones de la concurrencia en el comercio internacional, por lo que no puede considerarse como un coadyuvante al desarrollo económico del país; a futuro quizá, contribuya al crecimiento económico siempre y cuando se den las condiciones a que se ha hecho referencia con anterioridad.

5. A pesar de conocerse las repercusiones que trae consigo la apertura de las fronteras comerciales, la actuación del sector privado organizado no ha sido del todo agresiva sino, por el contrario, lenta. De esa manera, no ha

logrado promover la participación de sus miembros, en comparación de lo que ocurrió con su participación y apoyo al proceso de reactivación del Mercado Común Centroamericano.

En lo que respecta a la posición del sector público, éste volcó su interés al brindarle el apoyo necesario a la integración de los países con la reactivación del Mercado Común Centroamericano pero, aún en ese aspecto hay mucho todavía por hacer si realmente se quiere llegar a concretizar en toda su dimensión una Integración Económica. Cabe aquí agregar, que para alcanzar una mayor integración es condición indispensable al menos, unificar ciertos criterios de política económica y lograr solucionar algunas situaciones políticas que actualmente enfrenta la región centroamericana.

6. Para hacer frente a la competencia internacional dentro de un mundo globalizado, la industria nacional deberá ser eficiente, diversificada y tecnificada para de esa manera, producir mercancías y servicios de alta calidad, lo cual redundará en precios competitivos y razonables.

Esto, podría lograrse mediante la implantación de una política de desarrollo industrial coherente, realista, ágil y efectiva, formulada en conjunto y objetivamente, por el sector público y privado, orientada a fortalecer la posición de la industria nacional, para que tanto los pequeños como los grandes industriales sean capaces de satisfacer las necesidades del mercado interno, así como incrementar su participación en el externo.

7. El libre comercio debe repercutir favorablemente en la inversión y consecuentemente en el empleo, así como contribuir positivamente en el nivel de la balanza comercial y por ende en la de pagos; pero, orientando sus beneficios a alcanzar el bienestar de la población y por consiguiente al desarrollo económico del país.

**B. RECOMENDACION**

Dada la trascendencia de lo que está ocurriendo dentro del Orden Económico Internacional, a partir de la Segunda Guerra Mundial pero, que una de sus facetas cobra su más alta vigencia en los últimos años - al menos para los países tercermundistas- como lo es la "globalización de la economía", se hace necesario y dada su dimensión, organizar a corto plazo un foro permanente en materia de comercio exterior, en el cual participen todos los sectores representativos del país. Dicho foro debe estar orientado al análisis e interpretación del marco teórico del comercio exterior, en el cual se evalúen aspectos tales como: la desgravación arancelaria, las experiencias de otros países y la presencia del GATT, para que de esa forma se pueda, con más objetividad, diagnosticar la situación del país en cuanto al comercio exterior y así adoptar las medidas y políticas adecuadas para maximizar los beneficios que el país debe alcanzar del libre comercio internacional.

## BIBLIOGRAFIA

1. ASIES (Asociación de Investigación Económica y Social)  
Boletines informativos  
Varios Números
2. ASOCIACION DE GERENTES DE GUATEMALA  
Revista Gerencia, varios números
3. BANCO DE GUATEMALA  
Estudio Económico y Memoria de Labores  
varios números
4. BANCO DE GUATEMALA  
Boletín Informativo  
varios números
5. BANCO DE GUATEMALA  
Revista Banca Central  
No. 19, octubre-diciembre de 1,993
6. BARROS DE CASTRO, ANTONIO Y LESSA, CARLOS  
Introducción a la Economía  
un enfoque estructuralista  
Siglo XXI Editores, septiembre 1,981
7. COLEGIO DE PROFESIONALES DE LAS CIENCIAS ECONOMICAS  
Revista Enfoques Económicos  
Año II, Número 2, febrero-marzo 1,993
8. Corzo, Gilberto  
Informe sobre el proceso de adhesión de Guatemala al GATT  
Enero de 1,991

9. INCAE  
Revista Informativa  
Varios números
  
10. MELENDRERAS SOTO, TRISTAN  
CASTAÑEDA QUAN, LUIS E.  
Aspectos generales para elaborar una tesis profesional o  
una investigación documental  
Facultad de Ciencias Económicas, USAC  
Febrero de 1,991
  
11. MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES  
Protocolo de Adhesión de Guatemala al GATT  
Diario de Centroamérica  
Octubre de 1,991
  
12. PERSPECTIVAS ECONOMICAS  
Revista económica mundial  
varios números
  
13. PIEDRA SANTA ARANDI, RAFAEL  
"Economía Internacional Edad Media-1,976  
Facultad de Ciencias Económicas, USAC  
Junio 1,983
  
14. POITEVIN, RENE  
"El proceso de industrialización en Guatemala"  
Editorial Universitaria EDUCA  
Mayo de 1,977
  
15. SALVATORE DOMINICK  
"Economía Internacional"  
Mc Graw Hill Editores
  
16. SERVICIO INFORMATIVO Y CULTURAL DE LOS ESTADOS UNIDOS  
DE AMERICA  
"El Lenguaje del Comercio"  
1,989

17. SIECA  
"Boletín Informativo"  
Varios números
18. SIECA  
"Boletín Estadístico"  
Varios números
19. SIECA  
"Evolución de los países Centroamericanos durante 1,993  
y las perspectivas para 1,994"  
Enero de 1,994
20. SIECA  
"La Integración Económica Centroamericana"  
Apuntes de conferencia dictada por la Licda. Laura de  
Aguilera.  
Marzo 1,994
21. SOPENA  
Diccionario de Sinónimos y Antónimos  
Diccionario Enciclopédico Ilustrado
22. Villa de León Wong, Benjamín  
"EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR EN GUATEMALA"  
Tesis de Graduación, Facultad de Ciencias Económicas,  
USAC  
Noviembre 1,966
23. VILLAGRAN KRAMER, FRANCISCO  
"Integración Económica Centroamericana"  
Editorial Universitaria  
Mayo 1,970
24. VISION  
Revista Internacional  
Varios números