

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**“ENFOQUE GENERAL DE LOS PRINCIPALES
MECANISMOS DE PAGO INTERNACIONAL
EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO
DEL SECTOR PRIVADO DE GUATEMALA”**

TESIS

Presentada a la Junta Directiva de la
Facultad de Ciencias Económicas de la
Universidad de San Carlos de Guatemala

POR

MARCO ANTONIO FLORES ESTRADA

Previo a conferírsele el Título de

ECONOMISTA

en el Grado Académico de

LICENCIADO

GUATEMALA, FEBRERO DE 1,998
PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

R
08
10/2
P.S.

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

Lic. DONATO SANTIAGO MONZON VILLATORO.	DECANO
Licda. DORA ELIZABETH LEMUS QUEVEDO.	SECRETARIO
Lic. JORGE EDUARDO SOTO.	VOCAL I
Lic. ANDRES CASTILLO NOWELL.	VOCAL II
Lic. VICTOR HUGO RECINOS SALAS.	VOCAL III
P.C. JULISSA MARISOL PINELO MACHORRO.	VOCAL IV
P.C. MIGUEL ANGEL TZOC MORALES.	VOCAL V

JURADO EXAMINADOR
EXAMEN GENERAL PRIVADO.

Lic. GUILLERMO A. CHAPETON MENDEZ.	PRESIDENTE
Lic. MIGUEL ANGEL CASTRO.	SECRETARIO
Lic. HUMBERTO ENRIQUEZ V.	EXAMINADOR
Lic. CARLOS DUARTE BEZA.	EXAMINADOR
Lic. LEANDRO YAX ZELADA.	EXAMINADOR

Guatemala,
3 de noviembre de 1,997

Licenciado
Donato S. Monzón Villatoro
Decano de la Facultad de
Ciencias Económicas
Edificio

Señor Decano:

Tengo el honor de dirigirme a usted, para hacer de su conocimiento que he asesorado el trabajo de Tesis titulado "ENFOQUE GENERAL DE LOS PRINCIPALES MECANISMOS DE PAGO INTERNACIONAL EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO DEL SECTOR PRIVADO DE GUATEMALA" de conformidad con la designación de fecha veintiseis de febrero de 1,997.

Al haberse concluido el trabajo en mención, el suscrito es de la opinión que llena los requisitos académicos y científicos para ser considerados en el Examen General Público, y que además el tema desarrollado constituye un aporte novedoso en los trabajos de tesis realizados en la Escuela de Economía, por lo cual me permito recomendarla para los efectos correspondientes.

Sin otro particular, aprovecho la ocasión para suscribirme del señor Decano, como su atento servidor,



Lic. Oscar Erasmo Velásquez Rivera
ECONOMISTA COLEGIADO 1866

OEVR/meb.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

Edificio "S-6"

Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
GUATEMALA, VEINTICINCO DE NOVIEMBRE DE MIL NOVECIENTOS
NOVENTA Y SIETE

Con base en el dictamen emitido por el Lic. Oscar Erasmó Velásquez Rivera, quien fuera designado Asesor y la opinión favorable del Director de la Escuela de Economía, se acepta el trabajo de Tesis denominado: "ENFOQUE GENERAL DE LOS PRINCIPALES MECANISMOS DE PAGO INTERNACIONAL EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO DEL SECTOR PRIVADO DE GUATEMALA", que para su graduación profesional presentó el estudiante MARCO ANTONIO FLORES ESTRADA, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"

Lic. DORA EVELIZABETH LEMUS QUEVEDO
SECRETARIO



Lic. DONATO MONZON VILLATORO
DECANO



ACTO QUE DEDICO

A: DIOS

MIS PADRES: Julio Flores Juárez. (Q.E.P.D.)
María Luisa Estrada de Flores (Q.E.P.D.)

MI ESPOSA : Clara Luz Reyes de Flores.

MIS HIJAS : Clara María y Mónica María.

MI HERMANO: Julio Edgar.

MI FAMILIA: Especialmente a
A mis suegros, mis cuñadas
A mis sobrinos (as).

MIS AMIGOS: En General.

MI EMPRESA: INVERSIONES
CENTROAMERICANAS, S.A.

LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA.

AGRADECIMIENTO ESPECIAL:

Al Lic. Oscar Erasmo Velázquez. por su asesoría en este trabajo.

Al Lic. Luis Alberto Morales Ardavin. por su motivación y apoyo.

A todos los profesionales, ejecutivos de las organizaciones y personas en general que me brindaron incondicionalmente su valiosa información y experiencia en el trabajo de investigación.

INDICE GENERAL

INTRODUCCION

CAPITULO I

GENESIS DE LOS PRINCIPALES MECANISMOS DE PAGO DENTRO DEL MARCO DE DESARROLLO DEL COMERCIO Y DE LA INDUSTRIA.

	<u>PAGINA</u>
1. Antecedentes.....	1
1.1 Ubicacion geográfica del istmo.....	2
2. Génesis: Periodo Pre Histórico.....	3
3. Periodo Preclásico.....	4
4. Rasgos relevantes de la civilización Clásica.....	4
5. Periodo Post Clásico (su derrumbe).....	4
6. Periodo de la Conquista a la Colonización.....	5
6.1. Primeros Efectos.....	6
6.2. Factores que Contribuyeron a la Conquista.....	6
6.3. La Esclavitud.....	6
6.4. Periodo de Capitanes y Encomenderos 1,535 - 1,548.....	6
6.5. La Primera Audiencia y Las Leyes Nuevas.....	7
6.6. La Evolución del Reino 1,548 - 1,570.....	7
6.7. Auge y Crisis Colonial 1,570 - 1,660.....	7
6.8. Desarrollo de la Economía Mercantil y sus Consecuencias.....	8
6.9. Asimetrías del Crecimiento.....	8
6.10. Causas y Efectos de la Crisis.....	9
6.11. Cambio Social 1,660 - 1,750.....	11
7. Periodo 1,750 - 1,821 Por la Reforma Borbónica a la Crisis de Dominio Colonial caso en Centro América.....	11
8. La Reforma Económica.....	11
9. Consideraciones Previas al Desarrollo Industrial.....	12
10. Hacia la Independencia.....	13
11. Periodo 1,821 - 1840 Se disuelve la República Federal.....	14
11.1 La Política Federal.....	14
12. Periodo 1,840 - 1,870.....	15
12.1. Balance Final.....	15
13. Periodo 1,871 - 1,930.....	15
Reforma Dictadora y Modernización Económica.....	15
13.1. El Neoliberalismo Revisitado.....	16
13.2. El Café y La Reforma.....	16

14. Modernización Económica	
Desarrollo Bananero e Influencia Externa.....	17
14.1. Consecuencias de la Modernización Económica.....	17
15. Período 1,930 - 1,984.....	17
15.1. Período 1,932- 1,944.....	18
15.2. Período 1,944- 1,954.....	18
Búsqueda de la Integración.....	18
15.3. Reforma o Revolución.....	19
15.4. Cambio y Crisis Cultural.....	19
15.5. Fracaso de la Apertura Democrática.....	20
Guerrillas y Dictaduras 1,964 - 1,974.....	20
15.6. Crisis del Crecimiento y el Dilema Actual.....	20
15.7. Los Dilemas de la Transición Democrática 1,979 - 1,984.....	20
16. Corolario Histórico de los Medios de Pago.....	20
16.1. El Trueque.....	21
16.2. La Mercancía Moneda.....	21
16.3. El Metalismo.....	21
16.4. La Moneda- Papel.....	22
16.5. La Moneda Escritural (Moneda Contable).....	22
16.6. En la Actualidad: Banca Moderna y Medios Electrónicos.....	23
17. Epílogo Metahistórico.....	23

CAPITULO II

MARCO TEORICO:	25
II.2.1. Aspectos Teóricos del Comercio Internacional.....	25
2.1.1. Dependencia de la Importaciones.....	25
2.1.2. Dependencia de las Exportaciones.....	26
2.2. Papel Importante del Comercio Internacional.....	27
2.3. Ley de la Ventaja Comparativa o Costo Comparativo.....	29
2.3.1. Costos Comparativos.....	30
2.3.2. Costos de Oportunidad.....	31
2.4. Políticas Comerciales.....	32
2.4.1. La Teoría de los Aranceles y Otras Restricciones al Comercio.....	32
2.4.1.1. Aranceles.....	33
2.4.1.2. Restricciones Cuantitativas.....	33
2.4.1.3. Protección Técnica y Administrativa.....	33
2.4.1.4. Políticas Gubernamentales de abastecimiento.....	34
2.5. Aspectos Legales del Comercio.....	34

II.2.2. Finanzas Internacionales.....	35
2.2.1. El Papel Importante de las Relaciones Monetarias Internacionales.....	35
2.2.2. Los Pagos Internacionales en el Contexto de la Teoría Económica.....	36
2.2.3. El Mercado de Cambio Extranjero.....	37
2.2.4. Medios de Pago y Cambio Extranjero.....	38
2.2.5. Tasas de Cambio Extranjero.....	38
2.2.6. Fuentes de Divisas.....	38
2.2.7. Uso de las Divisas.....	39
2.2.8. Tipo de Cambio.....	39
II.2.3. La Balanza de Pagos.....	40
2.3.1. Créditos y Débitos.....	41
2.3.2. Desequilibrios en la Balanza de Pagos.....	41

CAPITULO III

3. CONTEXTO DEL COMERCIO EXTERIOR Y DE LA INDUSTRIA EN LA ECONOMIA GUATEMALTECA.

3.1. IMPORTANCIA NACIONAL.....	43
3.1.1. La Balanza Comercial.....	47
3.2. IMPORTANCIA DEL COMERCIO EN GENERAL.....	48
3.2.1. Aspectos Generales del Comercio.....	48
3.2.2. Para que debe una empresa exportar.....	48
3.2.3. Beneficios de Exportar.....	49
3.2.4. Aspectos y Conceptos al Exportar.....	49
3.2.5. Fines de Exportar.....	50
3.2.6. Destino de las Exportaciones.....	51
3.2.7. Otras Consideraciones.....	52
3.3. EXSTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR.....	52
3.3.1. Estructura de las Exportaciones.....	52
3.3.1.1. Exportaciones: Productos Tradicionales.....	55
3.3.1.2. Exportaciones: Productos no Tradicionales.....	60
3.3.2. Estructura de las Importaciones.....	63
3.3.2.1. Consideraciones Complementarias.....	65
3.4. IMPORTANCIA Y CARACTERIZACION DE LA INDUSTRIA.....	67

CAPITULO IV

4. LOS MECANISMOS DE PAGO INTERNACIONAL COMO HERRAMIENTA DEL COMERCIO EXTERIOR.

4.1. Marco General Internacional.....	77
4.2. Evolución de los Sistemas de Pago.....	77
4.3. Marco General Nacional.....	79
4.3.1. La Cámara de Compensación.....	79
4.3.2. Proyección del Sistema de Pago a Nivel Centroamericano.....	80
4.3.3. Mecanismos de Pago Privados.....	80
4.4. Los Mecanismos de Pago Internacional del Comercio Exterior.....	82
4.4.1. Métodos de Pago.....	82
4.4.1.1. Pago Anticipado.....	82
4.4.1.2. Pago en Consignación.....	83
4.4.1.3. Pago en Cuenta Abierta.....	83
4.4.1.4. Pago a través de Cobranza.....	84
4.4.1.5. Pago a través de Carta de Crédito.....	85
4.4.2. Instrumentos de Pago Internacional.....	87
4.4.2.1. Transferencia Cablegráfica.....	88
4.4.2.2. Giro bancario.....	88
4.4.2.3. Cheque.....	89
4.4.2.4. Pagaré.....	89
4.4.2.5. Letra de Cambio.....	90
4.4.2.6. La Transferencia Electrónica.....	92
4.4.2.7. Financiamiento Pre-Exportación, Importación.....	92
4.4.2.8. Condiciones Especiales de Pago.....	94
4.4.3. Énfasis: Principales Métodos e Instrumentos de Pago.....	95
4.4.3.1. Cobranzas.....	95
4.4.3.1.1. Definición.....	95
4.4.3.1.2. Documentos a Entregar.....	95
4.4.3.1.3. Clases de Cobranzas.....	96
4.4.3.1.4. Partes que Intervienen.....	96
4.4.3.1.5. Tipos de Cobranzas.....	97
4.4.3.1.6. Beneficios de las Cobranzas.....	97

4.4.3.2. Carta de Crédito.....	98
4.4.3.2.1. Definición.....	98
4.4.3.2.2. Partes de una Carta de Crédito....	98
4.4.3.2.3. Información Necesaria para abrir una carta de crédito.....	99
4.4.3.2.4. Tipos de Cartas de Crédito.....	99
a) Según requisito de documentos.....	99
b) Respecto a su modificación / Cancelación	99
c) En cuanto al Compromiso de Pago por el corresponsal ante el beneficiario.....	100
d) Según su Negociabilidad.....	101
e) Según la Disponibilidad de Fondos.....	101
f) Cartas de Crédito Especiales.....	102
4.4.3.2.5. Proceso de la Carta de Crédito....	104
4.4.3.2.6. Documentos Requeridos en Créditos documentarios.....	104
4.4.3.3. Reglas y Usos Uniformes de los Créditos Documentarios.....	105
4.4.3.4. Incoterms.....	105

CAPITULO V

5. EVALUACION DE LOS RIESGOS.

5.1. Aspectos Generales.....	107
5.1.1. La Negociación en el Extranjero.....	107
5.1.2. Razones para negociar con el Extranjero.....	107
5.2. Impacto de los Riesgos.....	108
5.2.1. Dimensión del Riesgo.....	108
5.2.2. Certeza, riesgo e Incertidumbre.....	109
5.3. Caracterización de las empresas Encuestadas bajo Condiciones de Riesgo.....	110
5.3.1. Caracterización de las Industrias.....	111
5.3.1.1. Preparación de Las Industrias Respecto Futuro.	112
5.3.1.2. Realización de Medios e Instrumentos de Pago...	113
5.3.1.3. Problemáticas.....	116
5.3.1.4. Factores de Consideración en la Negociación...	116
5.3.2. Caracterización de las Empresas Comerciales.....	117
5.3.2.1. Preparación de las Empresas Respecto Futuro.	118
5.3.2.2. Aplicación de Medios e Instrumentos de Pago...	119
5.3.2.3. Problemáticas.....	122
5.3.2.4. Factores de Consideración en la Negociación...	123

5.4. Impacto Económico.....	124
5.4.1. Dimensión Económica.....	124
5.4.2. Los Escenarios Económicos.....	124
5.4.3. Dimensión Comercio Internacional.....	125
5.4.3.1. La Disciplina entre Competidores.....	126
5.4.4. Caracterización Económica de las Industrias Encuestadas.....	126
5.4.5. Caracterización Económica de las empresas Comerciales Encuestadas.....	128
5.4.6. Dimensión de la Devaluación.....	131
5.4.7. Dimensión de la Inflación.....	133
5.4.7.1. Efectos de la Inflación.....	133
5.4.7.2. Como Protegerse de la Inflación.....	137
5.5. Impacto Financiero.....	138
5.5.1. Dimensión Financiera.....	138
5.5.2. El Riesgo Monetario.....	138
5.5.2.1. Protección Contra Fluctuaciones.....	139
5.5.2.2. Mercado de Cambios a Futuro.....	139
5.5.2.3. Trueque de Moneda Extranjera.....	140
5.6. Impacto Político.....	140
5.6.1. Riesgo Político.....	140
5.6.2. El Entorno Político.....	141
5.7. Evaluación de Riesgos y Factores Sensibles, Basado en la Investigación a Bancos y Financieras Privadas.....	143

CAPITULO VI

6. CONSIDERACIONES IMPORTANTES DE ACTUALIDAD EN EL MANEJO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.

6.1. Analisis de Mercados Internacionales.....	149
6.1.1. Política de Apertura Permite el Desarrollo Comercial.....	150
6.2. La Promoción de Exportaciones.....	151
6.2.1. El Consejo Nacional de Promoción de las Exportaciones CONAPEX.....	151
6.3. Política de Comercio Exterior.....	151
6.3.1. Justificaciones.....	152

6.4. Proteccionismo.....	153
6.4.1. Objetivos de la Propuesta.....	154
6.4.2. Beneficiarios Directos.....	155
6.4.3. Aranceles.....	155
6.4.4. Sistema General de Preferencias.....	156
6.5. Impacto de la Informática "INTERNET".....	156
6.5.1. Justificación.....	156
6.5.2. Breve Historia de Internet.....	157
6.5.3. Qué es INTERNET.....	157
6.6. Importancia de las Proyecciones de Negociaciones Futuras en el Comercio Internacional de Guatemala.....	158
6.6.1. Apertura Comercial.....	158
6.6.2. El Papel de la OMC.....	162
6.6.3. Acuerdos Comerciales Internacionales.....	164
6.6.4. Area de Libre Comercio de las Américas ALCA.....	167
6.6.5. Unión Aduanera: Guatemala - El Salvador.....	168
6.6.6. Tratado de Libre Comercio de América del Norte: NAFTA.....	170
6.6.7. Tratado de Libre Comercio : México - Triángulo Norte de Centro América.....	172
6.6.8. Expectativas del Istmo.....	177
CONCLUSIONES.....	179
RECOMENDACIONES.....	183
BIBLIOGRAFIA.....	187
ANEXOS.	

INDICE DE GRAFICAS

No.	Pagina
1. Comportamiento de exportaciones e Importaciones de los años 1990 - 1996.....	45
2. Variación de la balanza comercial. 1990 - 1996.....	46
3. Comparación de la Exportaciones a Centro América y al resto del mundo.....	56
4. Comparación de los Productos Tradicionales exportados.....	57
5. Comparativo de exportaciones tradicionales.....	62
6. Estructura de las Importaciones (CIF) 1990.....	64
7. Estructura de las Importaciones (CIF) 1996.....	64
8. Comportamiento del Producto Interno Bruto.....	70
9. Comportamiento del Numero de trabajadores por rama de actividad.....	72
10. Sector Industrial numero de establecimientos por departamento 1995...	73
11. Prestamos concedidos por el sistema bancario 1990 y 1996.....	76

ANEXO No 1.

CUADROS ESTADISTICOS.

	CUADRO No
• Balanza Comercial. (Exportación FOB - Importación CIF) Periodo 1990 - 1996.	1
• Valor (FOB) de las Exportaciones. Años 1990 - 1996.....	2
• Exportaciones de Productos tradicionales.....	3
• Exportaciones No Tradicionales a Centroamerica.....	4
• Exportaciones No Tradicionales a Resto del mundo.....	5
• Valor (CIF) y estructura de las importaciones.....	6
• Prestamos concedidos al comercio por los bancos.....	7
• Producto Interno Bruto por ramas de actividad.....	8
• Numero de Trabajadores por rama de actividad.....	9
• Numero de establecimientos industriales.....	10
• Numero de establecimientos industriales por departamento.....	11
• Prestamos concedidos por rama de actividad.....	12
• Prestamos concedidos a la industria.....	13
• Términos Internacionales de comercio (incoterms).....	14

INTRODUCCION

Guatemala, dadas sus condiciones específicas en el comercio internacional, basa su economía en la producción de productos agrícolas principalmente, siendo necesario que, las materias primas y otros bienes no producidos en nuestro medio, sean adquiridos en el exterior.

Asimismo se constata que el contingente de empresas en nuestro medio ubica en los sectores Industrial y comercial, un alto porcentaje de empresas afines dentro de este marco. Se deriva de lo anterior, que los lazos comerciales entre exportadores e importadores se perfilan con un gran potencial, razón por la cual el empresario debe ser un conocedor de condiciones económicas favorables para su empresa y por ende para el país en materia de negociación y metodología, principalmente en el Comercio Internacional, de tal manera que se pueda situar en una posición ventajosa dentro de las ya limitadas condiciones de compra-venta.

Por otro lado, dentro del proceso de globalización de las economías tanto desarrolladas, como las de países en desarrollo, se ha evidenciado la necesidad de conformarse en bloques económicos con el propósito de asegurarse nuevos segmentos de mercado, ello unido con los procesos de negociación que se pretenden instaurar y dentro de los cuales Guatemala se proyecta participar en el futuro, (ejemplo el T.L.C., MERCADO COMUN, A.L.C.A.) etc., nos confirma la necesidad de que los empresarios tomen en cuenta además de los factores prevalecientes del medio, la necesidad de conocer en forma integral, condiciones económicas, sociales y financieras, así como metodología ad-hoc en materia de negociación de contratos y mecanismos de pago internacional, a fin de que las empresas logren sus objetivos planeados.

Actualmente, la posición de las personas encargadas de realizar las funciones descritas es sumamente difícil, pues su papel no debe limitarse únicamente a considerar los factores internos, sino también los externos, con el fin de estar preparados para resolver cualquier problema de índole internacional que se presente.

Muchas empresas industriales y comerciales en nuestro medio, han ignorado esta situación y delegan estas responsabilidades en otros, o simplemente no se llevan a cabo, o no se asume de parte de los interesados por lo que muchas empresas solo subsisten y no progresan y en muchos casos fracasan. (Incurriendo en costos innecesarios).

Claramente la situación actual del país a nivel general es complicada para cualquier empresa, sin embargo tal situación resultaría eventualmente menos complicada si fuera el caso de que se contara con la dirección adecuada.

Es un hecho de que la gestión de las empresas evoluciona constantemente y aún cuando a los empresarios e inversionistas se le presentan nuevos retos, también lo es el papel importante que desempeña el profesional de las Ciencias Económicas que provisto de los conocimientos y manejo adecuado del instrumental ad-hoc, posibilita a través de la asesoría que brinda a las distintas unidades productivas y de servicios, la eficiencia pertinente.

Es necesario entonces que, los empresarios, independientemente del sector al que pertenecen, se percaten de la necesidad de conocer las peculiaridades de los distintos entornos y de los mecanismos utilizados en las transacciones internacionales, a manera de optar en el momento preciso, por la alternativa más conveniente.

Lo anteriormente expuesto, motiva al autor a presentar el tema de tesis: "**ENFOQUE GENERAL DE LOS PRINCIPALES MECANISMOS DE PAGO INTERNACIONAL EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO DEL SECTOR PRIVADO DE GUATEMALA.**" con el cual se pretende contribuir a la solución de la problemática planteada.

El análisis intenta explicar cuales son las razones desde el punto de vista económico, por las que muchas empresas industriales y comerciales que efectúan negociaciones con el exterior, (compraventa de sus productos, maquinaria, equipo, materia prima y otros) son vulnerables en el cierre de contratos de internacionales, para no alcanzar mejores beneficios, costos eficientes y prosperidad económica.

Por otro lado determinar acerca del desconocimiento relativo de los parámetros de negociación internacional, condiciones ad-hoc, metodología, procedimientos para negociar y los respectivos mecanismos de pago internacional, que han incluido para que los empresarios de Guatemala, especialmente de la industria y del comercio, no hayan alcanzado los beneficios esperados en el periodo de 1990 - 1996.

El trabajo en general se divide en siete partes:

El Capítulo I se presenta la génesis de los principales mecanismos de pago dentro del marco de desarrollo del comercio y la industria. Tomando como premisa que las fuentes de información son reducidas y en algunos casos inexistentes, se consideró necesario investigar en la historia el devenir y los conocimientos básicos de las variables indicadas.

En el Capítulo II se presenta el Marco Teórico, en el cual se plantean las teorías y conocimientos relacionados con el tema, partiendo de los aspectos del Comercio Internacional, las Finanzas Internacionales y breve descripción del efecto en la balanza de pagos.

En el Capítulo III, el contexto del Comercio Exterior y de la Industria en la Economía Guatemalteca, destacando su importancia nacional, la importancia del comercio, su estructura conformada por la exportaciones e Importaciones, para complementar esta parte con la caracterizaron de la Industria.

En el Capítulo IV se presentan Los mecanismos de Pago Internacional como Herramienta del Comercio, a través del cual se explica el marco, evolución de los métodos e instrumentos de pago Internacional elaborando una análisis amplio y concreto.

El Capítulo V, presenta una evaluación de los Riesgos, principalmente con énfasis en el impacto económico, financiero y político. Cabe destacar que este capítulo contempla como base de análisis el trabajo de campo - encuesta que se efectuó a 15 empresas entre comercios, Industrias y entidades bancarias privadas.

El Capítulo VI, hace una presentación de las consideraciones importantes de actualidad en el manejo de los negocios internacionales. Esta parte efectúa un breve análisis de los mercados internacionales, promoción de exportaciones, la política de comercio exterior, aspectos de actualidad como el tema de Internet, y termina con los efectos preliminares que han surgido de las proyecciones de las negociaciones actuales y futuras en el comercio Internacional dentro del marco de acuerdos y tratados, aspectos de importancia, en razón de que se consideró que el empresario nacional no solo debe investigar y analizar su marco interno, sino extenderlo al marco internacional, del cual no se puede enajenar, por los efectos que producen y producirán las negociaciones como por el ejemplo el TLC con México y otros por sus efectos y repercusiones para el país.

Por último termina con dos anexos, siendo el primero el correspondiente a cuadros estadísticos y el segundo proporciona el trabajo y resultados de campo del trabajo de investigación desarrollado a las empresas anteriormente descrita, completándose el estudio con las conclusiones y la recomendaciones.

Para la realización de este trabajo fueron utilizadas diversas fuentes, partiendo de la investigación de campo, la experiencia del autor, informes estadísticos de organismos nacionales e internacionales, y textos específicos que han sido descritos.

Agradezco a todas las personas y empresas que colaboraron en la realización de este estudio, y a todos aquellos que de una u otra forma hicieron posible la elaboración de esta tesis.

CAPITULO I

GENESIS DE LOS PRINCIPALES MECANISMOS DE PAGO DENTRO DEL MARCO DE DESARROLLO DEL COMERCIO Y DE LA INDUSTRIA:

1- ANTECEDENTES:

El desarrollo de las fuerzas productivas por parte del hombre, se toma en uno de los elementos dinámicos que permite a las sociedades humanas progresar y desarrollarse, sin embargo pretender buscar e identificar elementos específicos de un determinado sector productivo dentro de los mas diversos sucesos, acontecimientos, y donde sus relaciones sociales de producción se han visto afectadas no solamente por factores internos, si no también externos, nos remite a la necesaria revisión de nuestra historia a fin de identificar y encontrar una explicación científica de los diversos mecanismos dentro de los estadios.

Es por esta razón que la búsqueda del origen y evolución de los mecanismos de pago desde sus mas incipientes formas, dentro del marco de las actividades del comercio y la industria, del sector privado, se perfila en un entorno con diversos obstáculos a superar.

De suyo necesario procede a su vez identificar cómo en Guatemala, se han presentado los elementos primarios del nacimiento del comercio e industria, tomando en cuenta de que no se encuentran aislados, ni mucho menos puros, ya que no surgieron en un instante, si no mas bien entrelazados en diversos procesos de trabajo y actividades con múltiple dependencia.

Tampoco podemos aislar elementos que aún en la actualidad perduran, ya que la dependencia de la agricultura ha sido, es y se mantiene como uno de los factores dependientes, ante un rezago en el desarrollo de las otras actividades productivas, tales como la industria, sin dejar al margen la intromisión de agentes externos que han impuesto normas en detrimento hacia las economías locales.

Los pueblos del istmo han venido identificando hoy, no solo la necesidad de diversificar y apoyar a sus sectores productivos introduciendo tecnología en general, (que si bien es cierto podrá provocar mayor dependencia), sino además han identificado la necesidad de conformar bloques principalmente en el marco comercial tal, que les permita estar en una opción mas favorable ante el sector externo.

Elementos como los anteriores, los encontraremos inmersos en la historia de los pueblos, sin embargo es acá donde principia la problemática, ya que se identificará que se ha dudado de que nuestros pueblos en general y en particular que los Centroamericanos tengamos historia del todo.

Paracelso negó que el hombre de América pudiese descender de Adán. Mucho tiempo después Descartes y Montaigne negaron que América tuviese historia. De ahí que los positivistas científicos Europeos del siglo pasado nos dejaran fuera de sus esquemas teóricos, instalados en el dilema de averiguar en que etapa de la historia universal estamos y a qué "Modo de producción" pertenecemos. Esa actitud aun subsiste. 1/

Debe tenerse presente que Centro América es el conjunto de los cinco países, que en la época colonial, formaron parte de la Audiencia de Guatemala. Es la memoria viva, la conciencia de una nación dividida.

Quienes desprecian la historia alegan que nuestros males se remiten al afecto por la tradición. Los fetichistas atribuyen esos mismos males a una falta de conciencia histórica. En general se supone que Centro América vive un rezago; nos hace falta alcanzar alimento y la posibilidad de que existan cursos históricos alternativos de que podamos construir una historia propia, partiendo de una conciencia crítica del pasado y de un sentido de responsabilidad ante el presente. Claramente hay distintos tipos de conciencia histórica, con diversos grados de autenticidad y de legitimidad intelectual y con diferentes contenidos morales. 2/

La historia no ofrece del todo soluciones prácticas y no puede ser per se base suficiente de una identidad nacional sana, la cual debe estar fundamentada también en un proyecto consensual de lo que queremos hacer. Tengamos o no conciencia de ella, la historia empapa nuestra realidad actual.

1.1 UBICACION GEOGRAFICA DEL ISTMO:

América Central se encuentra ubicada como un puente de montañas. Se da en llamarse un istmo que en tiempos remotos unió las masas continentales de Norte y Sudamérica, y comunicó sus floras y faunas.

La geografía de esta área puede dividirse en cuatro regiones fisiográficas:

A) Las Tierras bajas, b) La cadena Montañosa, c) La Franja Volcánica, d) El corredor del Pacífico. 3/

1/ R. PASTOR. "Historia de Centro América". (México: Editorial Piedra Santa, 1988) p14.

2/ Ibid p. 16

3/ Geografía Elemental. Editorial Piedra Santa.

2- GENESIS: PERIODO PRE HISTORICO:

PRIMEROS INDICIOS:

Se han encontrado restos de inmigrantes originales en las cuevas de docenas de sitios. Suyas son las huellas de pisadas calcinadas corriendo en todas las direcciones junto con varios bisontes, venados de cola blanca, nutrias y lagartos, cuando hulan de una erupción volcánica hace seis o siete mil años. 4/

Con los restos del cazador se encuentran además numerosos artefactos: puntas de flechas y jabalinas hechas de piedra, raspadores para limpiar las pieles de sus presas y una abundancia de huesos, sobre todo de mamíferos menores, que nos hablan de su sustento y rudimentaria forma de vida, nómada e inquieta, todo lo cual nos refleja inmersa el tipo de actividad propia, así como los instrumentos de producción que si bien rudimentarios son de su propiedad, todo lo cual nos da muestra de su status de sobrevivencia, no habiendo hasta el momento necesidad de intercambio, y por ende de incidencias de pago.

A medida que progresó el poblamiento, esos grupos se especializaron en las explotación de sus ambientes inmediatos. Algunos en el litoral Atlántico, se adaptaron a las primeras actividades productivas como lo fué la pesca y el aprovechamiento de estuarios, aprendieron a navegar y desarrollaron su actividad productiva como pescadores la cual se extendió luego por las islas y costas circunvecinas, no debiendo dejarse al margen que este tipo de trabajo no solo como medio de subsistencia, si no que empieza a mostrar indicios de la necesidad de movilizar sus productos. (comercio), acá se vislumbran indicios no solo de excedentes que buscaban ser intercambiados, sino además se perfila indicios del comercio fuera de su área.

La industria y el comercio en sí no surgieron abruptamente, sino a ratz de ciertas necesidades que experimentaban los aldeanos pues quizá la escasez de piel y la misma necesidad de acarrear granos inspiraron la fabricación de cestas todo lo cual contribuía al desarrollo de una incipiente artesanía, además los primeros indicios del trueque germinaron, así como nuevas formas de intercambio.

La primera cerámica de que tenemos noticia aparece simultáneamente en los extremos del Istmo (2800 a.C.) y la técnica de cerámica estaba muy difundida en Chiapas y gran parte de Guatemala para el año 2000 a.C..

La técnica de la cerámica quemada para entonces decorada con incisiones, punteada y hasta pintada a la manera de los aldeanos, así como el deshoje de la obsidiana se extendieron rápidamente y caracterizaron el PERIODO PRECLASICO.

5/

4/ R. PASTOR. "Historia de Centro América". (México: Editorial Piedra Santa, 1988) p23 -24.

5/ Ibd p. 25

3- PERIODO PRECLASICO: (RESAVIOS).

Varios historiadores coinciden en señalar que las actividades productivas (desarrollo de pequeñas actividades artesanales) reflejaron gran avance en su desarrollo ya que hacia el año 1500 a.C. se percibe una nueva aceleración del desarrollo cultural del Istmo. Proliferan en ese horizonte arqueológico estatullas de mujeres bien dotadas para la reproducción, hechas de barro cocido, enterradas muchas veces en los campos de cultivo, siendo un fiel testimonio de aunque aun incipiente ya en proceso de la artesanía.

4- RASGOS RELEVANTES DE LA CIVILIZACION CLASICA:

El desarrollo de los sectores fué implicando la identificación de necesidades, lo cual motivó a un necesario intercambio de aquellos productos con que no se contaba, y de igual manera Inmerso el trueque, ya que para el año 400 de nuestra era, se ubicaban las grandes capitales del horizonte clásico (Tikal y otras). Durante esos cuatro siglos, las ciudades mas grandes llegaron a reunir hasta 50 mil residentes, que no podían estar dedicados únicamente a la agricultura Y a medida que la civilización clásica se extendió, se formaron nuevas ciudades como Tazumal, Quirigua, Piedras Negras etc.

La relación entre kaminal Juyú y las ciudades mayas debió ser principalmente comercial. 6/

La civilización del clásico muestra rasgos de grandeza que es forzoso tratar de explicar, mas allá de la descripción de sus bases materiales y sociales. 7/

5- PERIODO POST CLASICO: (SU DERRUMBE):

Rodoifo Pastor Historiador, nos cuenta que el sistema socioeconómico y la civilización del clásico decayeron notablemente hacia el año 850. El derrumbe de la civilización, el abandono de sus grandes centros urbanos y las migraciones subsecuentes son todavía misterios históricos.

Cualquiera que haya sido la causa, los mayas emigraron desde el Peten hacia Yucatán y la Verapaz, y desde la meseta central hacia las costas.

El periodo subsecuente de 900 a 1200 es uno de los mas oscuros de la arqueología y de igual manera de la industria y del comercio.

Para fines del pos clásico, es evidente en toda esta región un gran florecimiento de la artesanía, en la cual destacan el modelado de edificios y vasijas de barro de carácter naturalista, la cerámica pintada y pulida, la orfebrería y la joyería de ágata y jadeíta.

6/ Ibid p. 32 -33

7/ Ibid p. 33

Había entonces un activo comercio o intercambio entre los señoríos mesoamericanos de Centro América y sus vecinos del sur y el Norte. Las rutas costaneras, por ambos mares y las fluviales (el usumacinta, Motagua y otros navegados por espaciosas canoas con toldos de petate y velas de manta) así como las rutas terrestres, recorridas por caravanas de tamenes y por calzadas de piedra., servían a los nativos para intercambiar una variedad de productos locales y regionales, de bajo peso y alto valor o estima. 8/

Quizá también el valor del comercio explique el conflicto que se perfilaba entonces por la hegemonía regional tanto entre los señoríos yucatecos como entre los Quichés y cakchiqueles en los Altos de Guatemala.

6- PERIODO DE LA CONQUISTA A LA COLONIZACION:

Para explorar y descubrir en este periodo los rasgos del desarrollo del comercio y de la industria, y en ellos descubrir las formas de supuestos mecanismos de pago, es necesario tener presente que España era en ese entonces uno de los países mas desarrollados del mundo.

Durante milenios había recibido los aportes culturales de las civilizaciones del Mediterráneo y del Cercano Oriente. Por las mas diversas vías (avanzadas comerciales). 9/

Los indios no estuvieron sujetos y dominados mientras no se les despojó de sus fuentes de riqueza (apropiación de sus tierras) y se les sometió a esclavitud. Tómese en cuenta de que estos aspectos constitulan lo que se podía intercambiar.

Vale decir que la lucha armada fué un medio para llegar al sometimiento económico, y aun puede comprobarse la influencia que ejerció la evangelización como sometimiento ideológico, es decir los factores claves fueron: La guerra, el despojo de sus riquezas la evangelización manipulada y la consolidación militar. posteriormente observaremos los efectos de lo que fue la tributación.

A este punto cabe detenemos para analizar cuan difícil se presagiaba el desarrollo de una industria local, y su comercio ante el despojo de sus medios de producción.

El Factor determinante de la efectiva superioridad que tenían sobre el indio no era la ascendencia española en términos de sangre y estirpe, sino la herencia de la conquista en términos de riqueza y poderío. Gozando de condiciones de vida muy favorables, ellos podían cultivar y desarrollar todas aquellas capacidades que no podían aparecer desarrolladas entre los indios. 10/

8/ R. PASTOR. " Historia de Centro América" (México: Editorial Piedra Santa, 1988) p 38 - 39

9/ S. MARTINEZ PELAEZ. " La Patria del criollo" (Costa Rica: Editorial EDUCA, 1979) P 27 - 28.

10/ *ibid* p. 35

6.1 PRIMEROS EFECTOS:

Colón zarpó de la Española en su último viaje en 1502 y navegó rumbo a occidente topándose con la isla de Guanaja, en cuya vecindad encontró una canoa de comerciantes maya-yucatecos. Siendo el contenido de la canoa (cacao tejidos, objetos de cobre fundido, hachas laminas, cascabeles y vasijas de alabastro labrado. Llamó poderosamente su atención, puesto que era evidencia de una civilización mas avanzada que cualquiera descubierta hasta entonces en el Caribe.

(nótese la artesanía producida e industria en desarrollo), al igual algunos historiadores dan crédito manifestando un avance en las piezas que pudieron utilizarse como moneda, reflejando otras formas de pago

Aunque parezca un tanto raro se generó otra forma que algunos la consideraban en pago a través de la exportación de esclavos ya que era un buen negocio. Desde 1511, compañías de aventureros organizaron expediciones navales para capturar hombres en las islas y costas centroamericanas.

6.2 FACTORES QUE CONTRIBUYERON A LA CONQUISTA :

Los quichés y cakchiqueles habían reiniciado su guerra mortífera en 1521 , Alvarado aprovechó esas rivalidades para organizar la conquista.

La historia revela que supo Alvarado que los reyes quichés (Gumarca de Utatlán y Oxib Quieh de Xelaju), quienes habían ofrecido tributo a Cortés, buscaban aliados para resistir su avance; habían conseguido la alianza de los señores del Tehuantepec, pero los cakchiqueles y zutuhiles los habían repudiado.11/

6.3 LA ESCLAVITUD:

La prolongación de la economía esclavista en centro América fue en parte resultado de la prolongación de la campaña de la conquista.

Por lo demás, los indios del istmo practicaban ampliamente la esclavitud antes que llegara el español y ello, sin duda facilitó la practica del conquistador. 12/

Los esclavos mismos eran la principal riqueza del istmo.

6.4 PERIODO DE CAPITANES, Y ENCOMENDEROS: 1535-1548.

Los elementos propios del comercio, especialmente el cambio, tienden a quedar relegados y hasta pueden confundirse pues en lugar de efectuarse un intercambio por un servicio, cobra especial auge la encomienda a través de la cual los pueblos quedaron sujetos a entregar esclavos, oro y alimentos a sus nuevos amos quienes, a cambio debían protegerlos. (no se entiende bien de qué.)

11/ R. PASTOR. "Historia de Centro América". (México: Editorial Piedra Santa, 1968) p 55.

12/ Ibid p. 58

- Cada encomendero acordaba con los caciques sujetos el monto y el tipo de tributo. Después de agotada su sed de aventuras, los encomenderos invirtieron esos bienes, para financiar cuadrillas mineras compuestas de esclavos indios, indisciplinados por negros y dirigidos por mineros españoles, que lavaban oro en las quebradas y riachuelos, es acá donde se observa fiel testimonio de la perdida de la capacidad para negociar.

6.5 LA PRIMERA AUDIENCIA Y LAS LEYES NUEVAS:

La erección de la Audiencia de los confines era nada menos que la creación política del reino de Guatemala, cimentada sobre la promesa de los metales preciosos (La minería rendiría menos de lo esperado; los reales mineros nunca cristalizaron en los centros políticos y económicos que la corona proyectaba.

6.6 LA EVOLUCION DEL REINO: 1548 - 1570.

Surge una nueva apertura en el comercio: Los anales de los cakchiqueles dicen: "este príncipe vino en verdad para aliviar a la nación de sus males. Cesaron por su orden la industria de los lavaderos de oro y plata, los tributos de muchachos y muchachas, las muertes por fuego y horca, cesaron las violencias de los castilianos y las cargas que a todos habían impuesto y los caminos volvieron a ser frecuentados por comerciantes indios que llevaban su propia carga, y no por tamemes, cuyo tercio también se dio el lujo de abolir Cerrato.

Las partes mas trascendentes de la reforma fueron las aboliciones, efectiva de la esclavitud y pretendida de la encomienda como señorío virtual. Estas medidas obligaron la transformación de la economía colonial y parecen haber impulsado el desarrollo de las plantaciones cacaoteras, así como el de la nueva industria del añil

6.7 AUGE Y CRISIS COLONIAL: 1570 - 1660.

Se consolidó el poderío de los comerciantes coloniales quienes financiaron las compras de los cargos de provincia, a cambio de que los beneficiados colaboraran con sus operaciones mercantiles oligopólicas. La venta disfrazada de cargos propició infinidad de irregularidades en el comercio así como un intercambio de protección entre los funcionarios delincuentes.

En este periodo la historia no especifica como se regularizaba la economía, es decir como se ejecutaba el intercambio, que medio de pago se utilizaba en ese entonces, sin embargo aspectos como los que ejercían los gremios de artesanos quienes establecían aranceles y vigilaban la calidad de la manufactura, son muestra fiel de el grado de avance en la economía, ya que se habla de que los consulados se repartían giros y áreas geográficas.

6.8 DESARROLLO DE LA ECONOMIA MERCANTIL Y SUS CONSECUENCIAS:

La estabilidad política colonial y el auge económico europeo de fines del siglo XVI , favorecieron el crecimiento relativamente estable de la economía centro americana de 1570 a 1630.

El desarrollo de la industria y el comercio se proyectaron, de tal manera que hacia 1570 se exportaba todavía gran cantidad de cacao, aunque ya había disminuido mucho el cacao del Atlántico, tradicionalmente intercambiado por sal, que traían los comerciantes yucatecos a la costa.

Con una incipiente industria y un necesario comercio, la agricultura cobraba especial auge generando los principales ingresos, comercio etc., ya que las estadísticas indicaban que hacia 1604, unas 147 fincas registradas en el reino de Guatemala producían afil y, para 1630, cuando la producción llegó a su nivel máximo, unas 300 plantaciones y obrajes de afil, desde Nicaragua hasta Chiapas, producían mas de cuatro mil cajas anuales de tinte, que eran "feriadas (vendidas) cada año en la vecindad de Escuintla. El cabildo de la capital, que probablemente estaba a cargo del camino al puerto, cobraba un impuesto de peaje de un tostón por cada caja que salía de la feria. Alrededor de 2500 mulas hacían el trajín del afil desde la feria por Santiago, hasta santo tomas. El florecimiento de la industria del afil resultó particularmente espectacular en el pacífico. 13/

El dinamismo de la industria del afil y la plata estimuló la integración de un sistema económico istmeño; y el intercambio de productos secundarios entre regiones económicas especializadas, propició la exportación de productos secundarios o marginales, puesto que en la flotilla sobraba espacio.

El comercio de la flotilla creció mas de cinco veces de 1542 a 1570, cuando a la corona conveniente empezar a cobrar la acaballa.

Durante el último cuarto del siglo XVI se movían en los tres puertos que operaban en el Atlántico (Trujillo, Puerto Caballos Y Santo Tomas entre cuatro y nueve mil toneladas de mercancía, volumen nada despreciable dado el tamaño de la colonia. Este era entonces el movimiento comercial colonial con mayor tonelaje después del de Veracruz.

6.9 ASIMETRÍAS DEL CRECIMIENTO.

Rodolfo Pastor se refiere a que la historia señala, que la bonanza de 1570 a 1630 se distribuyó de manera desigual entre provincias y grupos sociales.

13/ R. PASTOR. "Historia de Centro América". (México: Editorial Piedra Santa, 1988) p 90 - 91

El comercio, que se quedaba con la mayor parte de la ganancia, se concentró cada vez más en Santiago, que dominaba las ferias. El desarrollo del nuevo puerto en Amatique y la eventual prohibición a principios del XVII del tráfico marítimo de otros puertos del Atlántico demostraron la fuerza de los comerciantes de la capital, favorecieron su monopolio del comercio y restaron vida a las demás provincias. Thomas Gage, fraile inglés que viajó por el istmo ca. 1620, observa que casi todo el comercio estaba en Santiago, donde había radicado media docena de comerciantes con giros mayores a los 500 mil ducados y muchos medianos, de 20 a 100 mil. 14/

En la presente época la historia no enriquece especificando el tipo de medios de pago utilizados, sin embargo el comercio de una u otra manera dado el intercambio, éste justificaba alguna forma, para lo cual hubo preponderancia de cierto tipo de trueque desarrollado, para lo cual aproximadamente unas treinta y cinco casas comerciales de la capital dominaban por entonces la casi totalidad del comercio y estaban cada vez mas en condición de imponer los precios, los términos y las formas de cambio, hasta entonces negociados entre las partes, ante los comisionados por los cabildos y el presidente.

A menudo, los grandes comerciantes pagaban con mercadería en virtud de una supuesta escasez de circulante. El oligopolio los beneficiaba sensiblemente. Gage observa también el resentimiento de sus clientes y el aumento del contrabando.

6.10 CAUSAS Y EFECTOS DE LA CRISIS EN EL COMERCIO DE 1635 - 1660:

La falta de mano de obra para la empresa mercantil se había vuelto crítica. La vertiente atlántica del istmo había quedado virtualmente despoblada, y quedaba apenas una décima parte de la población original.

Entre los medios de pago que se observaron, se hace mención a que los empresarios españoles enganchaban a sus indios de repartimiento con adelantos de dinero y bienes que les obligaban a pagar en servicio.

Con un desarrollo incipiente de industria, sin embargo con un desarrollo del comercio, la fama de riqueza y las guerra trajeron además la piratería que asoló las costas del istmo con cada vez mas virulencia a fines del XVI .

El comercio cobró especial auge e importancia, sin embargo para defenderse de los piratas, del siglo XVI las naves del comercio español viajaban juntas, en flotas armadas cada una de cañones para defenderse. Pero esto significaba que se reducía su tonelaje útil y que, por ende, aumentaban los costos de transporte y del comercio, al tiempo que disminuía el valor, la rentabilidad de la producción y la posibilidad de exportar, ya que no había barcos para suplantiar el tonelaje perdido.

14/ Ibid p. 93.

A la baja rentabilidad de la industria local se sumó una gran competencia para colocar el producto colonial en el mercado peninsular prohibido.

Para Centro América , las consecuencias fueron devastadoras. La primera en decaer fue la industria minera que era también la mas vulnerable a la falta de mano de obra y a la inflación.

Llegan cada vez menos barcos. Sin embargo, los obrajes de añil, ubicados en la región en que confluyen El Salvador, Honduras y Guatemala se mantuvieron en producción todavía durante otra década, hasta el colapso total del sistema de transporte transatlántico alrededor de 1635.

Se prohibió el tráfico comercial con los puertos centroamericanos, expuestos al saqueo de los piratas y difíciles de defender pero, sobre todo imposibles de fiscalizar.

Como la política mercantilista de la corona había prohibido cualquier industria que competiera con la de la metrópoli y, en consecuencia, la integración económica del reino se sustentaba exclusivamente en la exportación, el colapso del comercio y de la producción mercantil para ultramar redundó de inmediato en una depresión económica generalizada y en la desintegración istmeña.

El repartimiento de mercancía cobró auge sin precedentes cuando la crisis económica destruyó el mercado natural y la venta de oficios se cristalizó en un virtual monopolio comercial de los funcionarios, que era a la vez fiscales y causantes, jueces y partes en el comercio local.

Tuvieran o no uso para el animal, se exigía a los indios a mediados del XVII que diesen ocho mil granos de cacao por un macho y una cantidad totalmente desproporcionada de algodón por un buey. 15/

A fines del siglo XVII, la situación Europea se estabiliza. Después de la restauración monárquica arrancó en Inglaterra el crecimiento sostenido de la industria textilera y se incrementó nuevamente la demanda de materias primas coloniales. Las Antiguas bases de los piratas sirvieron entonces como puertos libres donde se intercambiaban palo de brasil, añil, cacao, tabaco plata y pieles por Whisky , ron antillano, tejidos y manufacturas varias. 16/

De manera que si bien no había para entonces tráfico marítimo legal de que hablar con España, se incrementó notablemente el comercio y la navegación de ingleses, holandeses y franceses.

Poco después de 1665, se reanudó la producción minera y se empezó nuevamente a cultivar añil en plantaciones.....se avizoraban nuevos tiempos.

15/ Ibid p. 102.

16/ Ibid p. 103.

6.11 CAMBIO SOCIAL: 1680 - 1760.

Por el año de 1675 ya se percibía la recuperación económica que se impulsó con el resurgimiento de la industria de la minería de plata y la producción de añil. La disponibilidad del mineral y la necesidad de circulante como principal medio de cambio en ese entonces llevaron al establecimiento de una casa de amonedación en Guatemala en 1730. Y la fábrica de moneda debió hacer un buen trabajo puesto que, apenas cuatro años después, se conmutó por el fin el tributo de productos a moneda.

Hacia 1680, era evidente el nuevo brío de la industria afilera, y unos años después se producía tinte.

Para 1735 era evidente el crecimiento del comercio, (industria y especialmente los oficios) otra actividad concentradora del Ingreso.

7. PERIODO: 1760 - 1821:

POR LA REFORMA BORBONICA A LA CRISIS DE DOMINIO COLONIAL:

En el corto plazo, el resultado del programa reformista fué lo que hemos dado en llamar "E auge económico del siglo XVIII."

Elo se reflejó en un aumento notable de la población; el crecimiento económico se aceleró en 1765 en adelante y desembocó en la crisis de la dominación española a principios del siglo XIX. 17/

CASO EN CENTRO AMERICA:

El intercambio comercial con los ingleses y los norteamericanos era también un intercambio de ideas, una observación y un aprendizaje. Y quizá sus más activos difusores fueron los comerciantes y los burócratas.

8. LA REFORMA ECONOMICA:

Como buen fisiócrata, Ward recomendaba enriquecer a la nación para fortalecerla y para ello había que, por lo menos permitir el enriquecimiento de los súbditos. 18/

A la vieja receta mercantilista de estimular el comercio, los borbones añadieron la liberalización de la industria y otro ingrediente nuevo, la libertad de comercio, que procedería de una simple apertura de puertos nuevos al sistemático desmantelamiento de los monopolios tradicionales.

17/ *Ibid* p. 131.

18/ *Ibid* p. 138.

El acta de Libre comercio de 1778 quiso al parecer sin mayor consecuencia, impulsar aún mas el crecimiento comercial abriendo una veintena de nuevos puertos al comercio indiano. El resultado de la liberación fue espectacular en Centro América; en los treinta años que van de 1764 a 1793 el comercio registrado se quintuplicó, y eso no era todo.

La reforma buscaba incrementar en forma exclusiva el tráfico comercial dentro del imperio, pero las manufacturas españolas no daban a basto, eran escasas y caras, mientras que las indianas se multiplicaban y las Inglesas resultaban cada vez mas baratas.

Desde 1780, la reforma se abocó cada vez mas al problema de la producción. Los intendentes promovieron el cultivo de la grana, cochinilla que gradualmente reemplazaba al añil y tendría un futuro importante en los albores del siglo XIX, especialmente en Guatemala.

El conjunto de estas reformas al sistema económico redundó en notable crecimiento y diversificación de las actividades económicas dirigidas al comercio externo e integradas entre sí en circuitos cada vez mas amplios. renació el cultivo del cacao, que competía con los de Perú y Venezuela, ahora para el consumo europeo, que se aficionaba a beberlo mezclado con leche. Se mantuvo la producción de añil y de palo de brasil y se empezó a exportar cochinilla para la industria textilera. Creció la producción de plata; floreció la del tabaco; se reanimó la ganadería mayor, para insumos de la minería, el comercio y el transporte.

Los términos del intercambio parecían cada vez mas favorables. Se volvió a exportar cueros y a procesar sebo, y ahora se vendió la carne salada al sur de los Estados Unidos, para alimentación de los esclavos y maderas preciosas, en especial caoba, a los Ingleses. Y los barcos que llevaban el producto local (con precios mas favorables que nunca) traían: ron textiles y manufacturas cuyos precios se redujeron con la industrialización o se mantuvieron estables.

En 1797 se autorizó el comercio con estados Neutrales que para Centro América y especialmente para Guatemala era Estados Unidos. Desde entonces y hasta 1816 los buques norteamericanos acarrearon el comercio del Istmo con Inglaterra y sus colonias.

9. CONSIDERACIONES PREVIAS AL DESARROLLO INDUSTRIAL:

Resulta fácil entender que el consumo creciente de productos industriales tuvo que desplazar a un número también creciente de productos artesanales; es un largo proceso que llega hasta nuestros días y su última fase aun la estamos presenciando.

La importancia que tuvieron los artesanos en las épocas anteriores al desarrollo industrial es relevante. Es enorme el recuento de los productos que salían de sus talleres, muchos de los cuales, faltando, hubieran paralizado la vida de la sociedad preindustrial. Fijando el caso Guatemala y analizando un punto concreto del tema podremos identificar en la relación de artesanos con el transporte varios puntos de análisis.

Todos los proveedores de la ciudad, artesanos, manufactureros o revendedores, se desarrollaron en un molde que venía impuesto por la esencia misma de la ciudad colonial.

Salta a la vista aún tratándose de maestros, que debe haber habido cierta distancia y mutua indiferencia entre artesanos muy calificados como plateros, relojeros, impresores y aquellos que se desempeñaban en oficios rudos y mucho menos cotizados, como albañiles, herradores o canteros.

Había una gran diferencia: el que fuesen productores de bienes o prestadores de servicios; es decir que fuesen artesanos productivos o no productivos. Los primeros dependían notablemente de la existencia y los precios de las respectivas materias primas: fibras, cueros, metales (tejedores, zapateros, y herreros); mientras que los segundos no confrontaban ese básico problema: barberos, sangradores etc.

Entre los artesanos productivos, hay que señalar una primera división muy importante: aquellos que encontraban en el país sus principales materias primas, y los que recibían a través del comercio exterior y el contrabando.

Ejemplo: los carpinteros y tejedores (madera, algodón) y los herreros y orfebres en el segundo. (hierro, estaño, bronce).

Todas esas diversidades creaban división entre los artesanos, pues afectaban sus intereses básicos. Aun dentro del grupo de los que hallaban en el país su materia prima, debió haber posiciones radicales opuestas frente al gran problema del comercio exterior y el contrabando. Los tejedores se veían seriamente perjudicados por la importación de telas y ropa hecha.

Los carpinteros, al igual que los tejedores encontraban en el país su principal materia prima (la madera), deben haber estado interesados, no obstante la ampliación de las importaciones: estas no incluían productos de carpintería y en cambio diversificaban y bajaban los precios de los instrumentos e implementos que ellos usaban.

10. HACIA LA INDEPENDENCIA:

El elemento económico es necesario pero aún insuficiente para los cambios políticos radicales que se necesitaban. Es por ello que el presente período es necesario hablar de los sucesos que minaron el control del gobierno colonial y que se precipitaron en la independencia de Centro América de 1821 cuando, finalmente y no sin pena, la elite capitalina tuvo que aceptar su proclamación como inevitable.

El tema del comercio cobra especial importancia en este periodo al grado que se torna una disputa entre el consulado de comerciantes y el Ayuntamiento de la capital sobre la forma de recaudar un impuesto de emergencia para auxiliar a la corona.

Entre 1810 y 1814, un candente debate sobre la libertad de comercio, se tomaba en el tema central de discusión pública. Mariano Aycinena alegaba que ese libertinaje había dañado a la "nación" y amenazaba la industria y a los trabajadores de los obrajes.

Molina alegaba que la libertad de comercio debía mantenerse subrayando el beneficio que había traído: mejor precio para el producto * local y abaratamiento del importado.

11. PERIODO 1821 - 1840:

SE DISUELVE LA REPUBLICA FEDERAL.

Dejando el ejecutivo interinamente en manos de Gainza, el 14 de septiembre de 1821, la Junta declara la Independencia de Centroamerica respecto de cualquier autoridad que no sea la de un Congreso que se convoca a elegir para redactar la constitución política de la nueva nación.

Muchos capitalinos en cambio parecen haber estado a gusto bajo el régimen imperial, que siguió un apolítica congruente con los intereses colaboracionistas, de comerciantes y jerarcas eclesiásticos. de respeto al fuero y al comercio libre de los cónsules, sobre todo con las factorías inglesas de Belice, adonde se remitía cada vez mas cochinilla (la industria en auge) y de donde se traían textiles y manufacturas varias.

El proyecto tenía desde luego el sentido común de integrar el esquema orgánico (económico y político) de la colonia a la vida independiente. Solo unidas podían las provincias centroamericanas desarrollar una economía, defender intereses comunes y asumir un papel digno en la nueva comunidad de las naciones americanas.

11.1 LA POLITICA FEDERAL.

La importación libre de manufacturas inglesas arruinó la industria guatemalteca y salvadoreña del tejido.

Los precios del añil se desplomaron por la competencia ventajosa de nuevas zonas productoras. Y aunque los indios guatemaltecos producían cada vez mas cochinilla, esta no alcanzaba a compensar la caída del añil, porque sus precios también eran inestables;

Entre 1831 y 1834 se recuperaron las exportaciones de añil, grana y tabaco, y empezaron a exportarse granos de café costarricense.

Hoy los intereses regionales se han enquistado como obstáculos a la integración y seguimos todavía enfrascados en ese dialogo de sordos que es el intercambio de discursos ideológicos.

12. PERIODO 1840 - 1870:

VIEJOS PROBLEMAS AGRAVADOS:

A mediados del siglo la grana-cochinilla daba cuenta de 93% de las exportaciones de Guatemala. En respuesta a la demanda de tintes de la manufactura europea otros países y colonias desarrollaron industrias que competían con la producción centroamericana de tintes. La sobre oferta así como la invención de tintes sintéticos provocaron una calda definitiva de la demanda de tintes naturales a fines del decenio de 1850.

La nueva demanda de algodón que surgió de repente proveyó un alivio momentáneo, un cojín frente a la crisis del tinte y una pauta de espera que resguardó el conservadurismo más fuerte de Guatemala. Ahí los cónsules ingleses ayudaron a reorganizar las exportaciones, distribuyendo semilla de algodón en representación de sus industriales, de tal forma que, aunque las exportaciones de tinte se desplomaron, se desarrolló una primitiva industria algodonera en el Pacifico. Para 1860 casi un 20% de las exportaciones de Guatemala eran de algodón.

12.1 BALANCE FINAL.

Fueron los conservadores quienes impulsaron originalmente el cultivo del café y consiguieron, al empezar a cosecharlo en la década de 1860, saldos favorables de la balanza comercial,

Hacia 1870, los cinco estados era mas diferentes y menos compatibles o complementarios que en 1830. como profecía cumplida, la unión estaba cada vez mas lejos y parecía cada vez menos conveniente.

13. PERIODO: 1871 - 1930:

REFORMA, DICTADURA Y MODERNIZACION ECONOMICA:

La alianza de comerciantes y terratenientes, que surge en la "REFORMA", sigue sustentando el proyecto económico de integración hacia afuera, de hecho hasta nuestros días. En la práctica, si bien los productos cambian, el mismo tipo de desarrollo productivo prevalece hasta el advenimiento del Mercado Común.

13.1 EL NEOLIBERALISMO REVISADO.

La Reforma retomó, por otro lado, la vieja idea liberal de libertad de comercio, aboliendo en Guatemala el consulado, para que todos los que quisieran participar en esa actividad

La política concesionaria para la construcción de ferrocarriles y de carreteras, muelles y líneas telegráficas constituyeron un programa exitoso porque se combinó con el arranque de las potencias industriales advenedizas (Estados Unidos y Alemania sobre todo) que competían con Francia e Inglaterra en su oferta de bienes manufacturados baratos y su demanda de materias primas y productos agrícolas.

Entre los avances técnicos destaca el advenimiento del barco de vapor, que revolucionó el transporte y el comercio tanto por su menor costo cuanto por su mayor rapidez.

Aunque recientemente se ha querido desvalorizar el crecimiento económico de la época, la historiografía a menudo define este crecimiento como una incorporación de Centroamérica al mercado mundial". Esa frase no es adecuada. A cual sí no al mercado estaba incorporada, desde fines del XVI, la producción centroamericana de plata y añil, desde el siglo XVIII el tabaco y, durante el período conservador, la producción de cochinilla y algodón.

Pero, en efecto hubo a fines del XIX un crecimiento sin precedentes del mercado externo, relacionado con la segunda revolución (tecnológica industrial, a raíz del cual las economías centrales dejaron de necesitar muchas de las materias primas de antes: el algodón y los firtes)

13.2 EL CAFÉ Y LA REFORMA.

Sumado a los residuos del desarrollo algodonero, a la renovada explotación del cacao tradicionalmente cultivado en la planicie occidental y a la caña de azúcar que se empezó a ensayar ahí por entonces, el rubro cafetalero produjo en breve un enriquecimiento de los hacendados y volcó el comercio centroamericano hacia el Pacífico.

Los barcos que llevaban el café regresaban cargados con mercancía. Y ese comercio acarreo en los años sesenta una gran animación de la economía del litoral.

La exportación del producto pronto cayó en manos de extranjeros inmigrantes que tenían ventajas en el manejo de la conexión externa y que venían a llenar el vacío por quebra del comercio tradicional.

14. MODERNIZACION ECONOMICA: DESARROLLO BANANERO E INFLUENCIA EXTERNA.

Cuando en 1899 se fundó y empezó a operar, junto con varias otras la UNITED FRUIT COMPANY con 11 millones de dólares, el desarrollo de la industria fué tal pues las compañías importaron maquinaria capaz de construir bordos para contener los ríos y de abrir canales, para drenar las planicies y regar las tierras de cultivo. Trajeron también más negros acostumbrados al medio, y desarrollaron extensas plantaciones sobre tierras que obtenían a cambio de construir ferrocarriles que las unían con los puertos.

La economía del banano creó polos de desarrollo en la costa; permitió una transferencia de capital y de tecnología que no hubiera ocurrido de otra manera y, en consecuencia, produjo un incremento de la productividad sin paralelos. Destacan entre sus contribuciones el saneamiento de los valles costeros y el desarrollo del transporte, cuya falta había impedido la articulación económica y política. En pos de su ganancia, las compañías capitalizaron sus operaciones, como nadie nunca antes en la historia del istmo. Y las empresas invirtieron en escala sin precedente en nuevas industrias y servicios financieros y de comunicaciones. A su vez la disponibilidad de capital y el abaratamiento del transporte impulsaron el comercio, sobre todo el de importación-exportación.

La mayor parte de los males derivados del desarrollo bananero eran atribuibles a nuestra inexperiencia y a la falta de capacidad de negociación;

Quizá lo más importante es que el contacto con los empresarios extranjeros nos quitó la ingenuidad que, hasta entonces teníamos respecto al mundo externo, del que habíamos permanecido aislados por mucho tiempo.

14.1 CONSECUENCIAS DE LA MODERNIZACION ECONOMICA.

La producción de banano en tierras de colonización exigía labores de cultivo intensivas y por lo tanto, la dedicación exclusiva de un contingente de obreros agrícolas. Nació así un proletariado rural, una nueva clase social, ajena a los tradicionales esquemas de relación paternalista que sobrevivían hasta entonces.

La modernización impulsó así la formación de un sistema de clases socioeconómicas (un campesinado sin tierra, un proletariado agrícola y una nueva burguesía comercial).

15. PERIODO: 1930 - 1984 DE LA DEPRESION A LA CRISIS: REVOLUCION O REFORMA.

El ambiente internacional del último medio siglo se volvió además complejo y difícil: Primero por la segunda guerra mundial. Poco a poco, el Istmo se convirtió en campo periférico de disputas ajenas.

Las tensiones derivadas de problemas internos y externos desembocaron en inestabilidad regional, intervenciones de diverso tipo y signo, inseguridad, fuga de capital, descapitalización, desempleo, rebelión y finalmente en desesperanza. Así Centroamérica terminó la década de 1970 convulsionada por revoluciones sociales. 20/.

El último medio siglo se entiende mejor si lo dividimos en etapas:

15.1 PERIODO DE 1932 - 1944.

La gran depresión de 1930 provocó un colapso del mercado externo que amenazó con destruir a las economías y desestabilizar a los gobiernos. Los bananos se pudrían en los muelles y el café bajó a una mitad de su cotización de 1929. En ese contexto surgieron, como advertimos, las primeras guerrillas (formadas por campesinos y obreros desempleados, embarcados en revoluciones.

La depresión mostró otra vez la vulnerabilidad de las economías de monocultivo para la exportación.

Esa dependencia era cada vez más grave porque muchos otros países con ventajas comparativas se incorporaron a la producción comercial de esos productos. Además, la crisis de la Segunda Guerra volvió a las economías centroamericanas aun mas dependientes de la estadounidense, al eliminar el comercio que (antes) tenía con Europa.

Hacia 1940 cuando se consiguió un acuerdo internacional para estabilizar los precios del café, la situación parecía propicia; los gobiernos aflojaron el puño y resurgió la economía privada. Se exportó ganado en pie a Venezuela; surgieron varias industrias nuevas para suplir artículos básicos escasos y la ganancia del contrabando, se invirtió, puesto que resultaba riesgoso exportarla. Mientras Europa ardía Centroamérica prosperaba.

15.2 PERIODO DE 1944 -1954: BUSQUEDA DE LA INTEGRACION:

Se gestaron movimientos de protesta contra los dictadores., cayendo primero Ubico en julio de 1944, siguió una junta que convocó a elecciones en las que fue elegido presidente de Guatemala Juan José Arevalo.

En la posguerra, los combustibles se volvieron baratos; aumentó la demanda de productos agrícolas; hubo un prolongado período de precios altos para el café, el azúcar y el banano y la competencia entre las economías industrializadas resultó en el descenso de los precios relativos de las manufacturas importadas.

20/ Ibid p. 216

Ese fenómeno redundó en una incrementada rentabilidad, que los centroamericanos aprovecharon para inyectar a su economía una dosis de energía y para diversificar sus exportaciones, aunque siempre con productos agrícolas. Por entonces florecieron la industria azucarera y la algodonera, que se iniciaron en Guatemala y se extendieron al Pacífico durante la década de 1950.

Se construyeron nuevas carreteras, ramales de la "panamericana" construida como arteria estratégica con ayuda de Estados Unidos.

Poco tiempo después, con el desarrollo del transporte frigorífico, despegó la exportación de carne refrigerada, lo que reforzó la "vocación" ganadera de muchas tierras marginales.

15.3 REFORMA O REVOLUCION: UN PRIMER PLANTEAMIENTO.

El análisis realista de las particulares dificultades regionales impulsó simultáneamente el proyecto de una integración económica centroamericana. Así nació, en 1960, como tratado de unificación aduanera y libre comercio, el MERCADO COMUN CENTROAMERICANO, orientado a la expansión del mercado de consumo interno.

El mercado Común, por su parte, fué un éxito sin paralelo, el mas exitoso de los varios acuerdos de semejantes que se lanzaron por ese entonces en distintas regiones del mundo,

En los veinte años que van desde 1960 a 1980, y a pesar de la dinámica de la integración se estancó después de la guerra de 1969 (entre Honduras y el Salvador), el comercio entre los países centroamericanos creció de ochenta a mas de mil millones de dólares. La integración comercial, a su vez, permitió un avance del proceso industrializador.

Durante la década de 1960 la economía regional creció a tasas sin precedentes.

La nueva industrialización dió lugar además a un proceso rápido de modernización y cambio social: extendió significativamente las clases medias y dió origen a un sector obrero urbano (maestros, electricistas, enfermeras, oficinistas y burócratas)

Por lo pronto, sin embargo con el estímulo del Mercado Común, el crecimiento de la industria amortiguó la presión rural y la condensó en urbanización, si bien a menudo improvisada. La economía creció al doble que la población.

15.4 CAMBIO Y CRISIS CULTURAL

El auge y la apertura de 1950 a 1970 generó además un cambio cultural.

La urbanización conllevó un cambio en el estilo de vida; permitió que, cada vez mas, las mujeres dieran a luz en hospitales y obligó a los obreros a preocuparse mas de los ciclos y tendencias mercantiles.

15.5 FRACASO DE LA APERTURA DEMOCRATICA: GUERRILLAS Y DICTADURAS. 1964 - 1974:

La democracia en cambio, no prosperó.

El mercado común se vió afectado; el ritmo de crecimiento bajó (de 8 a 6 % del PIB) y se perdió la dinámica de la integración. El comercio siguió creciendo como consecuencia de las redes de intercambio ya establecidas, pero no se crearon redes nuevas.

Las estructuras productivas seguían, sin embargo, inalteradas. Un pequeño grupo controlaba las exportaciones cuyo valor dependía del mercado externo, e importaba bienes suñuarios para su consumo y manufacturas baratas para la venta en los mercados urbanos.

15.6 CRISIS DEL CRECIMIENTO Y EL DILEMA ACTUAL.

Arrancó en 1974 un fenómeno mundial que los economistas caracterizaron como recesión con inflación. En Centroamérica el crecimiento comenzó a flaquear. La recesión mundial contrajo la demanda de productos tropicales y, por consiguiente, hubo una baja relativa de los precios de varias exportaciones, sobre cuya producción se apoyaba todavía buena parte de la economía del istmo.

El aumento de los precios internos y de las importaciones golpeó el nivel de vida de las nuevas clases sociales.

15.7 LOS DILEMAS DE LA TRANSICION DEMOCRATICA: 1979 - 1984.

La crisis económica se prolongó en el istmo a raíz de la desintegración del Mercado común.

Los países centroamericanos no tienen futuro económico posible fuera de su integración. El convenio suscrito en 1984, sobre el régimen arancelario y aduanero, que produjo el nuevo "arancel externo común" es un paso muy corto en ese sentido. Falta desmontar las aduanas internas y, para funcionar adecuadamente, la integración tiene que rebasar el esquema comercial e incluir el movimiento del capital y las personas.

16. COROLARIO HISTORICO DE LOS MEDIOS DE PAGO EN LA HISTORIA:

Los sistemas de pago, desde su forma mas incipiente, hasta los sistemas modernos actuales, han tenido un proceso evolutivo durante siglos, es decir con ese devenir han evolucionado las formas de pago y con ella el dinero en sus mas diversas manifestaciones.

Hasta en las culturas tradicionales, poco desarrolladas económicamente, el sistema de intercambios y la utilización de la moneda fueron indispensables para el ejercicio de las actividades económicas. Esto se hizo mas notorio a medida que los procesos rudimentarios de producción fueron sustituyéndose por procedimientos más avanzados. Paralelamente la autosuficiencia económica dió lugar a la formación de mercados y se fueron estableciendo los más diferentes sistemas de intercambio.

16.1 EL TRUEQUE:

En los primeros momentos históricos se observó la creación de primitivos sistemas de cambios basados en el trueque. Como todavía no se habían creado sistemas monetarios, los trueques se realizaban en especie (producto por producto, producto por servicio o servicios por servicio) En la practica un productor con excedentes de A, iba al mercado para intercambiarlos por otro (c, d, ó e).

Las economías primitivas tuvieron muchos problemas ya que por mucho tiempo funcionaron a base de permuta.

Para superar dificultades de ese orden, las sociedades económicamente organizadas, recurrieron a otro tipo de instrumentos a través de los cuales el sistema de intercambio fuese siendo mas fácil y eficiente.

16.2 LA MERCANCIA MONEDA:

Con el aparecimiento de instrumentos monetarios, se eliminaron los problemas resultantes del rudimentario sistema de la permuta. La introducción de la moneda hizo mas eficiente los sistemas de intercambio y acrecentó la división del trabajo.

Durante varios siglos se seleccionaron algunas mercancías para que sirvieran como instrumentos monetarios. Esas mercancías-monedas variaron entre regiones y entre épocas, sin embargo todas fueron escasas, y satisficieron necesidades comunes. (El algodón, el lino, el tabaco, las pieles, la lana, la seda, la sal, el ganado y otras. Sin embargo a pesar de los problemas inherentes de estas, no pudieron ser consideradas como instrumentos monetarios perfectos.

16.3 EL METALISMO:

La necesidad obligó a los pueblos a establecer sistemas monetarios basados en metales.

En un momento fueron los metales preciosos, como el oro sirvieron de medios principales de pago, y era la forma principal del dinero; este sistema, basado exclusivamente en los metales preciosos, presentó diversos inconvenientes, como el hecho de que tal forma del dinero era muy pesada para transportarse de un lugar a otro. Sin embargo se comprendió que los metales en su mayor parte eran escasos, durables, fraccionables y homogéneos.

El oro y la plata por su relativa escasez , por su durabilidad ascendieron a la posición de metales monetarios por excelencia.

De este estado inicial se dieron importantes pasos para la acuñación.

16.4 LA MONEDA-PAPEL:

Con el desarrollo de los mercados, la multiplicación de bienes y servicios disponibles y el gran aumento de las operaciones de intercambio, no solo locales, si no también entre regiones y con carácter Internacional, el volumen de la moneda en circulación aumentó considerablemente, por lo cual el manejo de las monedas metálicas, por sus riesgos intrínsecos y dificultades en el transporte, no fueron siendo recomendables, principalmente por las de gran cuantía.

El siguiente desarrollo son los activos de papel, es decir, la moneda de papel (piezas de papel que funcionaron como un medio de cambio).

El pago en efectivo no ha suplantado ni suplantaré a todos los otros medios de pago porque carece de ciertas características muy deseables, por ejemplo: cuando son mayores cantidades se vuelve menos conveniente y menos seguro en razón de la distancia y el monto propiamente.

Otro paso en la evolución de los sistemas de pago ocurrió con el desarrollo de la banca moderna. La introducción de los cheques fué una innovación importante, pues son un tipo de pagaré, pagadero a la vista, que permite realizar transacciones sin necesidad de llevar cantidades grandes de monedas, reducir los costos de transporte relacionados con el sistema de pagos y mejorar la eficiencia económica.

Otra ventaja de los cheques es que pueden girarse por cualquier cantidad. Hay sin embargo, dos problemas con un sistema de pagos basado en cheques. Primero toma tiempo trasladar los cheques de un lugar a otro, y toma varios días que un banco acredite a su cuenta un cheque que es depositado.

Segundo: todo el papel requerido para procesar los cheques es costoso.

16.5 LA MONEDA ESCRITURAL: (MONEDA CONTABLE)

La utilización y manejo del papel moneda fue poco a poco superado por simples y más seguras operaciones contables, por ejemplo: Si la empresa A necesitaba efectuar un pago a la empresa B, si ambas tenían cuentas bancarias en la misma entidad, bastaba que A autorizara una transferencia de sus depósitos contabilizados y se trasladara una cantidad a favor de B. De esta manera una simple operación de crédito o débito servía como medio de pago de otra manera se manejaba la simple forma del cheque. (a través de la cámara de compensación). Lo anterior comprendía la moneda escritural. 21/

21/ J.P. ROSSETTI. "Introducción a la Economía" (México: Harla, S.A. de C.V. 1979) p.148

16.6 EN LA ACTUALIDAD: BANCA MODERNA Y MEDIOS ELECTRONICOS:

En la actualidad el desarrollo de la banca moderna y los sistemas basados en la electrónica se están usando con mayor amplitud para satisfacer la escala mas alta de montos, así mismo cuando la transacción implica distancias importantes y se desea tener la certeza de que el pago se efectuará en el momento oportuno.

Debe tenerse presente que las perspectivas para el futuro de los sistemas electrónicos, son muy prometedoras, pero no ofrecen la esperanza de proporcionar un sistema de pagos que satisfaga todas las necesidades de pagos.

Con el desarrollo de la informática y el avance en la tecnología de las telecomunicaciones, la electrónica parece ser la mejor manera de organizar el sistema de pagos; todo el trabajo de oficina podría ser eliminado al utilizar el sistema de transferencia electrónica de fondos, en el cual todos los pagos se hacen mediante telecomunicaciones.

Con todo este marco de la electrónica procede la ejecución y desarrollo de los instrumentos de pago internacional, que tal y como se indicó anteriormente no muestran su aparición en un momento determinado, sin embargo no queda lugar a duda que su surgimiento (con el desarrollo de la banca moderna) producto de una necesidad y evolución de las formas incipientes provocó que modalidades como la emisión de giros, cobranzas y con formas mas complejas como las cartas de crédito, las cuales cobraron especial énfasis desde el segundo periodo del siglo XIX hacia el siglo XX principalmente en un entorno internacional como lo ha sido el mercado de monedas extranjeras conocidas como divisas dentro del movimiento del sistema bancario moderno, banca local y banca corresponsal.

17. EPILOGO METAHISTORICO:

Centroamerica ha progresado, sin duda, desde la época de las "revoluciones" continuas.

La historia no ofrece soluciones inmediatas aun cuando muestra los obstáculos concatenados: subdesarrollo cultural, atraso político e injusticia social.

El Problema histórico fundamental de Centroamerica es, y seguirá siendo hasta resolverse, el de su fragmentación, cuyas raíces profundas llegan hasta la antigüedad del Istmo.

La división entre los países centroamericanos ha sido, es y será una condena para los pueblos del Istmo. Ha sido fuente de inestabilidad e inseguridad de guerras y tiranías de vergüenzas y humillaciones. La crisis actual parecería plantear la reunificación como una necesidad.

CAPITULO II

MARCO TEORICO:

II.2.1 ASPECTOS TEORICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL:

El hombre es consciente de la economía local, ya que ésta constituye el proveedor inmediato de los bienes y servicios que consume y la fuente de sus oportunidades de empleo. Sin embargo la economía local no es mas que una pequeña parte de una economía nacional.

Un alto porcentaje de los bienes y servicios que se adquieren no son el producto de una economía local, ya que por ejemplo la comida, vestuario etc. puede proceder de otros productores o simplemente de otros países.

El complejo de interrelaciones entre muchas comunidades locales, unidas a través de intercambio de bienes y servicios, así como por movimientos de personas y capitales constituyen la economía nacional.

El ser humano vive y trabaja en una economía local y nacional; pero también participa en una economía internacional o mundial.

Por otro lado debemos hacer mención que esas relaciones económicas de las cuales hemos hablado, se componen de un aspecto real y un aspecto monetario.

La parte real abarca el intercambio de bienes y servicios entre países y el movimiento de factores de producción de un país a otro, en tanto que la parte monetaria proporciona el marco de referencia financiera y los medios para llevar a cabo transacciones reales. 22/

Lo anterior justifica la necesidad de un mecanismo monetario eficaz y que funcione fluidamente, para alcanzar los beneficios potenciales de las transacciones reales.

En el marco anterior, juegan un papel importante los siguientes aspectos:

2.1.1 DEPENDENCIA DE LAS IMPORTACIONES:

La mas evidente dependencia por la especialización, es la que tiene que ver con el abastecimiento de bienes y servicios que un país no produce nacionalmente o produce en cantidad insuficiente para satisfacer su demanda interna.

No hay ningún ejemplo que muestre tan drásticamente la dependencia de las importaciones de un producto específico y su importancia para el bienestar nacional como el caso del petróleo.

22/ SNIDER DELBERT A. " Introducción a la Economía Internacional" México: Unión tipográfica Editorial Hispano-Americana, S.A. de C.V. 1983. p 4.

2.1.2 DEPENDENCIA DE LAS EXPORTACIONES:

La dependencia de un país con relación a la importación de artículos y servicios, va a la par, con su dependencia de las exportaciones de otros bienes y servicios. El rasgo más importante estriba en que las exportaciones son el medio principal para poder pagar las importaciones. Es decir, la cantidad que un país puede importar del resto del mundo está limitada por lo que puede exportar a otros.

En general, los países en desarrollo tienden a ser básicamente exportadores de materias primas y alimentos, en tanto que los países industriales desarrollados lo son de bienes manufacturados. Con excepción de los países que exportan y producen petróleo, los países en desarrollo no han contado con mercados para sus exportaciones que tengan una expansión rápida como la que se ha generado en los países desarrollados. Lo anterior puede sufrir modificaciones conforme se van agotando los recursos naturales de materias primas en los países desarrollados.

Procede mencionar que los países en desarrollo se caracterizan, además por su dependencia de las exportaciones con relación a muy pocos productos primarios, haciéndolos vulnerables a cortísimo plazo, debido a cambios bruscos en las ganancias de las exportaciones según varíen la demanda u oferta mundial de una mercancía en particular.

Las exportaciones de bienes y servicios de un país, durante un periodo dado, constituye uno de los componentes de la demanda global para la producción de dicho país; Por lo tanto es una de las determinantes del ingreso nacional. Por otro lado la importación de bienes y servicios representa parte de la demanda agregada de bienes y servicios producidos por los países exportadores, lo que afecta su ingreso nacional. 23/

Lo anterior podemos ejemplificarlo en el caso de la exportación de bienes y servicios, ya que proporciona empleo directamente a las industrias de exportación e indirectamente a través de la economía. Si las naciones extranjeras entran en una recesión, su demanda por ende decrecerá, lo cual provocará una reducción en el ingreso y además en el empleo de dicha nación.

Ahora bien notemos que el desempleo no es lo único que se puede transmitir internacionalmente, sino también la inflación. Si mencionamos el caso de los Estados Unidos, su inflación se extiende a otros países debido a varios aspectos: 1) Aumento de los precios de bienes y servicios que se importan de dicho país, 2) La demanda aumentada en los Estados Unidos de bienes y servicios exportados por otros países. 3) El derrame de dinero de los Estados Unidos en nuestro ejemplo puede incrementar la oferta monetaria en otros países.

23/ *ibid.* p 11.

Existe una serie de implicaciones dada la interdependencia económica de los países y ello repercute en problemas socioeconómicos ya que cada uno tiene sus propias instituciones y políticas y las orienta desde un punto de vista nacional.

Como consecuencia las tensiones y conflictos entre naciones chocan por sus intereses, por lo que cada país tiende a seguir políticas comerciales de acuerdo a sus intereses nacionales.

Las interconexiones de apoyo mutuo entre la economía y la política internacionales se destacan más claramente en los pasos de una región hacia su integración económica, de los cuales el mercado común Europeo es un ejemplo sobresaliente. 24/

Otro aspecto muy importante que debe ser tomado en cuenta son las relaciones monetarias internacionales. Puesto que cada país cuenta con su propio sistema monetario, lo cual sugiere interrogantes como: Cuáles son los instrumentos de pago para hacer pagos de un país a otro ? Donde y como obtiene una nación los medios para hacer sus pagos internacionales ? etc.

El marco anterior nos permite sustentarnos en la base teórica de la Economía Internacional, la cual nos propone la plataforma para interpretar el efecto de los mecanismos de pago internacional, por lo cual podemos indicar que: La Economía Internacional estudia la manera de como interactúan diferentes economías en el proceso de asignar recursos para satisfacer las necesidades humanas. Mientras que la Teoría Económica general se ocupa de los problemas de una sola economía cerrada, la Economía Internacional se centra en los problemas de dos o más economías abiertas, examinando los mismos problemas de la Teoría económica general, pero analizándolos en un contexto Internacional. 25/

Así como la teoría económica se divide en macroeconomía y microeconomía, la Economía Internacional se divide en dos ramas principales:

- 1- La Teoría y Política del Comercio Internacional
- 2- La Teoría y Política Monetaria Internacional.

2.2 PAPEL IMPORTANTE DEL COMERCIO INTERNACIONAL:

Durante el proceso histórico de nuestra humanidad, el comercio ha ocupado un lugar especial dentro de los distintos regímenes económicos, es decir desde una economía con carácter doméstico, que posteriormente ha sufrido transformaciones, hasta llegar a una economía de carácter internacional.

24/ Ibid. p 13

25/ CHACHOLIADES MILTIADES. "Economía Internacional" México : McGraw-Hill Interamericana, S.A. 1993 p 32.

La importancia del comercio, cobra gran auge por la especialización, tomándose implícita, es decir hoy día los productores especializados utilizan solamente una parte pequeña de su producción para su consumo personal, y luego el excedente lo intercambian por los bienes y servicios de otros productores especializados.

Como típico ejemplo se menciona a un productor de artículos de cuero, quien no solo consumirá artículos de cuero, también él necesita adicionalmente otros bienes y servicios, tales como alimento, vestido, vivienda, transporte, y para obtener esos bienes, intercambia sus excedentes de producción, por otros productos, y este intercambio de bienes y servicios entre productores especializados es exactamente lo que constituye el comercio.

El intercambio de bienes y servicios entre los residentes de un mismo país se conoce generalmente con el nombre de comercio doméstico, mientras que el comercio internacional se ocupa del intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países, siendo estos últimos quienes realizan las transacciones económicas. 26/

Cada país tiende a especializarse en la producción de aquellos bienes que se puede producir mas barato que en los otros países, para intercambiar luego sus excedentes por los de los otros países.

Debe tenerse presente que los bienes que importa un país, suele dividirse en dos rubros:

- 1) Los bienes que otros países producen mas barato que el país importador.
- 2) Los bienes que el país importador definitivamente no puede producir.

Como ejemplo sobre el particular se menciona lo siguiente:

Estados Unidos puede importar de Taiwan, porque Taiwan produce textiles más baratos que los Estados Unidos, y no porque Estados Unidos no pueda producir textiles.

Procede tener presente que en forma específica la división del trabajo considerada como especialización, mejora el nivel de vida de sus residentes, de igual manera la división del trabajo pero en sentido internacional o bien especialización entre países, mejora de igual manera el nivel de vida de los países, pudiendo deducirse de una y de otra el comercio doméstico y el comercio internacional, respectivamente.

26/ ibid. p 5.

Basado en lo anterior, principalmente por los beneficios mutuos que genera el comercio, podríamos esperar que el flujo de comercio de bienes entre las fronteras estuviera libre de interferencias que es usual interpongan los gobiernos, sin embargo observaremos que durante muchos años ese libre flujo del comercio internacional se ve impedido por aranceles, cuotas, reglas y reglamentos, así como procedimientos tanto técnicos como administrativos etc. que en gran parte de los casos se encuentran impregnados con matices políticos, económicos en algunos casos y hasta sociológicos que pueden tender a mermar el bienestar y la eficiencia en el mundo.

Hoy día dada la conciencia que prevalece por los beneficios del comercio, las naciones tratan de hacer esfuerzos a fin de superar las barreras anteriormente descritas, por lo cual encontramos dos tipos de corrientes o enfoques siendo los casos el Enfoque Internacional y el Enfoque Regional.

Para el caso del internacional, este se desarrolla bajo el marco que provee el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y algunas Rondas de negociaciones del comercio que pretenden bajar o reducir aranceles y barreras no arancelarias al comercio internacional.

Por su parte el enfoque Regional comprende acuerdos que se dan entre un pequeño número de países, cuyo propósito es promover libre comercio pero entre ellos, sin embargo mantienen barreras al comercio hacia el resto del mundo, en este tipo los casos que suelen mencionarse esta el de la Unión Económica Europea, y también el de Estados Unidos con Canadá.

2.3 LEY DE LA VENTAJA COMPARATIVA O COSTO COMPARATIVO:

De esta ley se han generado importantes interpretaciones y aportes y su origen si bien se debe a los clásicos, ha tenido modificaciones ostensibles en beneficio de la interpretación del comercio internacional. Sin embargo el mensaje inicial que lleva implícita corresponde a que los países pueden beneficiarse de la especialización internacional y el libre comercio, y a su vez se pronuncia contra el proteccionismo calificándolo de dañino para el bienestar del mundo.

Es importante dejar claro que tanto la teoría de la ventaja absoluta como la ventaja comparativa, sufren ciertas limitaciones que son consideradas en este trabajo ya que las dos dependen de la teoría del valor trabajo, lo cual se consideró como inaceptable, ya que aunque la mano de obra es casi siempre el componente mas grande del costo, rara vez constituye el único.

La producción se constituye entonces como el resultado combinado de varios factores de producción y no simplemente de la mano de obra. 27/

27/ SNIDER A. DELBERT. Op. cit p 40.

La Ley de la ventaja comparativa: Cuando un país se especializa en la producción de un bien en el cual tiene ventaja comparativa, la producción mundial de cada bien necesariamente se incrementa (potencialmente), con el resultado de que todos los países obtienen un beneficio (excepto en caso extremo de un país grande). 28/

La ley de la ventaja comparativa tiene validez general. Por ejemplo se aplica a la división del trabajo entre individuos y no es difícil encontrar ejemplos: Un médico puede llevar sus libros muy bien él mismo, sin embargo emplea a alguien que haga esta labor por que su ventaja comparativa se encuentra en la práctica médica.

Dentro del comercio reviste especial importancia las exportaciones de un país, pues son sumamente necesarias para compensar las importaciones, es decir para mantener equilibrada la balanza comercial. Por tal razón, el conocimiento no solo de mecanismos métodos, condiciones, sino que especialmente de los medios de pago deben utilizarse en el momento oportuno proveerá de la herramienta en el cumplimiento de tales compromisos financieros.

Debe tenerse presente que la balanza comercial es favorable, si las exportaciones superan a las importaciones, o puede ser desfavorable si son inferiores a las exportaciones. Este problema de la balanza comercial podrá ser superado, si se reciben capitales del exterior, ya sea a nivel de inversiones o bien a nivel de endeudamiento, aunque con repercusiones al futuro; Sin embargo el marco de la balanza de pagos es otro parámetro de análisis a considerarse. Asimismo un país como Guatemala podrá buscar equilibrarse con el fomento de las exportaciones y es acá donde la proyección de sus ventajas comparativa en sentido integral juegan gran importancia.

2.3.1 COSTOS COMPARATIVOS:

A David Ricardo se le da el crédito de haber desarrollado una de las doctrinas más famosas de la Economía: El principio de los costos comparativos. Este principio afirma que cada país tenderá a exportar los productos cuyos costos comparativos sean menores en su interior, que en el extranjero y a importar aquellos cuyos costos comparativos sean más bajos en el extranjero que en su propio país. 29/

28/ CHACHOLIADES, MILTIADES. Op, cit p 21.

29/ SNIDER A. DELBERT. Op. cit p 25.

Cuando la gente no intercambia un bien por otro, la gente vende un bien por el dinero y luego suele utilizar ese dinero adquirido para comprarse otros bienes de los cuales pueda tener necesidad, por lo cual debe explicarse como las diferencias comparativas en el costo del trabajo, se transforman en diferencias en los precios monetarios.

Como se indicó anteriormente, David Ricardo basó su ley de la ventaja comparativa en la teoría del valor trabajo, lo cual fue rechazado, sin embargo la ley de la ventaja comparativa puede explicarse en términos de la teoría del costo de oportunidad. 30/

Se insiste en demostrar que el presente marco teórico junto con la teoría pretende subrayar que, en todo país donde el costo de oportunidad de producir un bien se observe más bajo, tendrá una ventaja comparativa en el bien y una desventaja comparativa en el otro bien. (Ejemplo: un bien importado, si puede costar más).

3.2 COSTO DE OPORTUNIDAD:

Albert Snider, señala que en la mente de la mayoría de los economistas actuales, este concepto de costo de oportunidad es mucho más significativo y pertinente que el concepto de costo como equivalente a tiempo de trabajo.

En la década de los años 30 Gottfried Haberler vino al rescate de la teoría de la ley de la ventaja comparativa con su teoría de **LOS COSTOS DE OPORTUNIDAD**, pudiéndose de esa manera eliminar la teoría del valor trabajo, tal como se indicó anteriormente. 31/

Haberler definió el costo de oportunidad de un bien (bien X) : Es la cantidad de algún otro bien (bien Y) que debe sacrificarse para liberar justamente los recursos suficientes para producir una unidad extra del bien X. El costo es la oportunidad perdida, no la cantidad de algún insumo o factor (como el trabajo) 32/

La relación con la presente investigación estriba principalmente en la necesidad de provechar las ventajas comparativas desde un punto de vista de oportunidades y adquirir bienes que en condiciones normales pueden producirse en nuestro país, ya que de esa manera Guatemala podrá producir y adquirir bienes en los cuales refleje una ventaja comparativa y no sólo en la adquisición tangible, sino también aprovechar la oportunidad ad-hoc en aquellas negociaciones donde con conocimientos que pueda maniobrar lícitamente y parámetros conocer, obtener mejores beneficios para la empresa, y para el país.

30/ SALVATORE DOMINICK. "Economía Internacional" México : McGraw-Hill Interamericana, S.A. 1983 p 14.

31/ CHACHOLIADES, MILTIADES. Op, cit p 27.

32/ Ibid. p 27 - 28.

En otras palabras Guatemala podrá encaminar y explotar sus recursos, basada en la ventaja comparativa, ya que puede plantearse en términos de costo de oportunidad como se indicó, el cual puede reflejar la producción que se debe dejar de hacer de otros bienes. Así nuestro país deberá producir (y exportar) aquellos bienes en los cuales su costo de oportunidad es mayor. Considerándose por lo tanto que este enfoque, libera el esquema de la teoría clásica del supuesto restrictivo de la teoría del valor trabajo.

Salvatore se pronuncia acerca de la teoría de costo de oportunidad indicando su aceptación, y reconoce que diversos factores de producción heterogéneos por lo general son combinados en diferentes proporciones para producir diversos productos y también permite la posibilidad de costos (oportunidad) crecientes al producir mas de cada producto. La ley de ventaja comparativa puede entonces ser explicada en términos de diferentes costos de oportunidad o precios relativos de los bienes en diferentes países. 33/.

2.4 POLITICAS COMERCIALES:

Dados los beneficios mutuos derivados del libre comercio, se esperaría a que el flujo de comercio de bienes a través de las fronteras nacionales, estuviera libre de interferencias gubernamentales. Sin embargo por cientos de años las naciones del mundo han impedido el libre flujo del comercio internacional a través de varios instrumentos, tales como aranceles, cuotas, reglas y procedimientos técnicos , administrativos y controles de cambio. Tales políticas diseñadas para afectar las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo, generalmente se conocen como Políticas comerciales, y en general están influenciadas por consideraciones políticas y económicas. 34/.

2.4.1 LA TEORIA DE LOS ARANCELES Y OTRAS RESTRICCIONES AL COMERCIO:

Lo anterior pretende como aspecto teórico subrayar en el presente trabajo la interferencia de los gobiernos al libre comercio en cualquiera de sus diversas formas o combinación de ellas, por ello Delbert S. se refiere a ellas:

- a) Cambiando los precios o costos de mercado.
- b) Imponiendo restricciones cuantitativas en el volumen de comercio.
- c) Haciendo mas difícil o costoso el participar en transacciones comerciales, como resultado de reglas y procedimientos técnicos o administrativos.
- d) Siguiendo políticas discriminatorias con respecto a la compra de bienes y servicios para la propia cuenta del gobierno.

33/ SALVATORE DOMINICK. Op. cit. p 19.

34/ CHACHOLIADES, MILTIADES. Op, cit p 163.

2.4.1.1 ARANCELES:

El arancel es un impuesto o gravamen, que se impone sobre un bien cuando cruza una frontera nacional. Como ejemplo se menciona que el arancel más común es el arancel a las importaciones. (sólo a las mercaderías que se producen en países extranjeros).

Otro ejemplo de arancel pero menos común es el arancel a las exportaciones (generalmente se imponen por los países exportadores de productos primarios, utilizados para incrementar ingresos o bien para crear escasez en mercados mundiales.) 35/

Del aspecto de aranceles se derivan otras modalidades, tales el caso del arancel ad valorem, el arancel específico y el arancel compuesto. Sin embargo el punto necesario a tener presente en este trabajo corresponde a la premisa de que un arancel a las importaciones eleva el precio doméstico de los bienes importados, lo cual provoca que tal producción doméstica se ensanche, en tanto que el consumo doméstico de bienes importados se contrae. etc.

2.4.1.2 RESTRICCIONES CUANTITATIVAS:

CUOTAS:

Mientras los aranceles (y los subsidios) afectan indirectamente al comercio internacional, distorsionando los precios y costos, las restricciones cuantitativas restringen al comercio exterior de una manera directa, limitando el volumen físico tal es el caso de:

CUOTAS DE IMPORTACION (Cuota abierta, cuota global) Licencias de Imp.
CUOTAS DE EXPORTACION.

Las cuotas son límites impuestos a la cantidad de un bien que se puede importar o exportar en un periodo dado. Asimismo las cuotas tienen aplicación en un sistema de licencias, es decir existen licencias de importación y licencias de exportación.

2.4.1.3 PROTECCION TECNICA Y ADMINISTRATIVA:

Los aranceles, los subsidios y cuotas son interferencias visibles impuestas al comercio que se identifican y miden con facilidad. sin embargo existen otros menos evidentes, pero no menos importantes.

Un obstáculo al que se enfrentan tanto importadores como exportadores es:

NO SE CUENTA CON UN SISTEMA COMUN PARA CLASIFICAR LAS MERCANCIAS y determinar su base de valuación para asignar aranceles.

35/ Ibid. p 163 - 164.

Los **GRAVAMENES ANTIDUMPING** constituye otro ejemplo de los diferentes obstáculos que desalientan el comercio exterior.

Otras reglas técnicas y administrativas que tienen una influencia restrictiva en el comercio incluyen **LOS REGLAMENTOS DE SEGURIDAD Y SALUBRIDAD, LAS MARCAS DE ORIGEN Y LOS REQUISITOS DE ESTANDARES Y MEDIDAS COMO LAS FORMALIDADES PARA EL TRANSITO ADUANAL.** Algunos de estos con demasiada frecuencia sirven para imponer barreras o por lo menos aumentar los costos de las importaciones.

2.4.1.4 POLITICAS GUBERNAMENTALES DE ABASTECIMIENTO:

La categoría final de las restricciones no arancelarias y no cuantitativas al comercio consiste en **LAS POLITICAS DISCRIMINATORIAS DE COMPRAS QUE SIGUEN LAS DEPENDENCIAS GUBERNAMENTALES.**

2.5 ASPECTOS LEGALES DEL COMERCIO:

Desde un punto de vista estrictamente utilitario, el derecho puede ser visto como la técnica social específica que le ofrece al hombre, en sus relaciones con los demás, ciertos mínimos de seguridad y de certeza al apuntar con claridad que es lo prohibido, que lo permitido y, de que manera se debe hacer; seguridad por la conciencia de que las cosas, valores y exigencias están suficientemente protegidos; y certeza por la conciencia de que todos están obligados con la misma forma y con la misma intensidad.

Si, por una parte, el comercio es la actividad desplegada por un individuo al entregar la satisfacción de una necesidad o apetencia a cambio de dinero; y por otra, si la economía es la ciencia que tiene por objeto el estudio de los bienes necesitados o apetecidos (demanda) y la forma de satisfacerlos (oferta), se debe concluir que la relación entre uno y otra (comercio y economía) es evidentemente muy estrecha. Al extremo de que los bienes jurídicos tutelados por el derecho mercantil son, en términos propios bienes económicos. En efecto el comerciante es el sujeto activo de la oferta y esta es la mitad de la magnitud total de la economía; y a su vez los economistas están obligados en su especulación científica a considerar a los comerciantes el eje de la solución a los problemas de demanda. Como dirigirlos y controlarlos ha sido, cabalmente un problema histórico. 36/

36/ DAVALOS MEJIA, CARLOS F. "Títulos de Crédito" Tomo I. México: Editorial Harla, S.A. de C.V. 1992 p 34.

En la fase del proceso legislativo, mucho auxilia al legislador un profundo conocimiento de la economía, porque le permite conocer las medidas que deben tomarse para asegurar a la mayoría lo necesario; A la vez un amplio conocimiento del derecho porque éste le permite materializar, en reglas la implantación de las medidas adecuadas; pero también mucho le auxilia un sólido conocimiento del comercio, ya que ello le permitiría saber si las medidas adoptadas son susceptibles de cumplirse, porque el comerciante, por lo general solo puede obedecer las reglas de la lógica a la que esta acostumbrado que son las del mercado.

Según Davalos, el derecho mercantil moderno, propone la problemática del:

- QUE HACER del Economista,
- COMO HACERLO del jurista y el
- HACER del comerciante,

Y presenta ciertas reglas de prioridad económica y social:

- Existe libertad de comercio, siempre que se desarrolle dentro de ciertos límites de precio, imposición fiscal, calidad y garantía.
- Se protege y alienta el comercio, cuando se dirige a actividades que el gobierno califica de prioritarias.
- El gobierno controla las provisiones financieras de vocación industrial mediante los bancos de desarrollo de los cuales es propietario. 37/

II.2.2 FINANZAS INTERNACIONALES:

Ahora bien las relaciones económicas entre los países, involucran no solo el proceso de intercambio de bienes y servicios, si no también el aspecto monetario, el cual proporciona el marco de referencia que concierne a los mecanismos de pago internacionales. que es el corazón de nuestro análisis, ya que sin ello no sería factible llevar a cabo las transacciones reales, o dicho en otras palabras todo lo anterior descrito en la importancia del comercio quedaría sin efecto por lo cual surge :

2.2.1 EL PAPEL IMPORTANTE DE LAS RELACIONES MONETARIAS INTERNACIONALES:

Las finanzas internacionales se ocupan del mercado de cambio extranjero y de la balanza de pagos.

37/ Ibid. p 35.

La principal función del sistema monetario internacional es permitir que los procesos económicos fundamentales de la producción y la distribución operen tan ordenada y eficientemente como sea posible, para maximizar, por así decirlo las ganancias del comercio, al permitir el pleno uso de la división eficiente del trabajo entre las naciones del mundo. 38/

La importancia de las finanzas internacionales se observa más de cerca cuando no funcionan adecuadamente, pues ello permitirá que se interrumpa el flujo de bienes y servicios, generando serias consecuencias para el bienestar de las naciones, como un caso típico puede presentarse cuando surgen determinados tipos de crisis monetarias internacionales.

Llama poderosamente la atención los efectos de las relaciones de las finanzas internacionales, ya que cuando todo marcha bien, estas pasan inadvertidas, mientras que cuando se genera crisis, se experimentan serios problemas en la balanza de pagos y los países en su afán de resolver ese tipo de problemática implementan medidas inadecuadas (ya que hacen totalmente lo contrario), pues empiezan por imponer una serie de restricciones al comercio internacional lo cual resulta contraproducente ya que puede ir contra la beneficiosa división del trabajo entre países y le niegan al mundo las ganancias que genera el intercambio internacional.

2.2.2 LOS PAGOS INTERNACIONALES EN EL CONTEXTO DE LA TEORIA ECONOMICA:

La diferencia mas obvia entre las relaciones monetarias nacionales e internacionales es la presencia de una sola unidad monetaria en las primeras y una multiplicidad de unidades monetarias en las segundas. Lo anterior nos permite pensar que, el mundo actual esta constituido por muchos países y que cada uno cuenta con su sistema monetario nacional, sin embargo existe un sistema monetario internacional que se compone de instituciones acuerdos y practicas mediante las cuales se efectúan pagos internacionales. 39/

Todos los sistemas tienen un objetivo en común que es transferir el poder de compra de una moneda a otra al efectuar una transacción, producto del movimiento del comercio internacional.

38/ CHACHOLIADES, MILTIADES. Op, cit p 6.

39/ SNIDER A. DELBERT. Op. cit. p 286.

En todo este orden de ideas salta la inquietud ¿ como surgen entonces y se realizan los pagos donde están involucradas varias o muchas monedas ? y la respuesta que encontraremos señalará que los diferentes mecanismos diseñados para este fin, se conoce colectivamente como DIVISAS, dentro de los cuales el presente trabajo utilizará y dará a conocer los distintos métodos de pago y diferentes instrumentos de pago internacional, tales como el método de pago anticipado, las consignaciones, el método de cuenta abierta y otras. Así como también los instrumentos de pago internacional entre los que se menciona el giro, transferencia electrónica, cobranza , cartas de crédito y otros mecanismos de pago, como el instrumental específico que debe conocer el empresario, el hombre de negocios, el profesional y toda persona enrolada en el comercio internacional.

Asimismo, el marco monetario pretende mostrar los necesarios efectos de un mercado de divisas del que se dispone para efectuar pagos de una moneda a otra para poder comprar y vender, evitando que las personas y empresas de negocios tengan problemas de pago en el extranjero.

En conclusión dentro del análisis de la finanzas internacionales analizaremos el mercado de cambio extranjero y la balanza de pagos..

2.2.3. EL MERCADO DE CAMBIO EXTRANJERO:

Miltiades Chacholiades apunta que el mercado de cambio extranjero , es el mercado en el cual las monedas nacionales se compran y se venden entre si. y su necesidad se justifica porque tal y como se indicó anteriormente, su necesidad procede porque existen tantas monedas nacionales como naciones soberanas. Dicho en otras palabras cada transacción económica , requiere una transacción de cambio extranjero, es decir la conversión de una moneda a otra. En este marco, la función primaria del mercado de cambio extranjero es realizar esta conversión de una moneda a otra.

En general el flujo de bienes y servicios entre los países, requieren la conversión de la moneda del país importador a la moneda del país exportador.

El mercado de cambio extranjero cumple tres importantes funciones:

1. Transfiere poder de compra de una moneda a otra y de un país a otro.
2. Suministra crédito para el comercio exterior.
3. Brinda facilidades para los riesgos de cobertura de cambio extranjero. 40/

40/ CHACHOLIADES, MILTIADES. Op, cit p 286.

Un mercado esta compuesto por vendedores y compradores, los cuales están en estrecho contacto entre si con el fin de vender o comprar algún bien.

Los negociantes de cambio extranjero de los bancos comerciales están permanentemente alertas de las últimas cotizaciones en los diversos lugares geográficos del mercado, y como resultado, el mercado de cambio extranjero abarca todos los centros financieros del mundo.

2.2.4 MEDIOS DE PAGO Y CAMBIO EXTRANJERO :

El término cambio extranjero utilizado para significar: monedas extranjeras, (billetes y monedas), sin embargo el cambio extranjero incluye además de monedas extranjeras, depósitos bancarios y otros instrumentos financieros de corto plazo denominados en monedas extranjeras.

2.2.5 TASAS DE CAMBIO EXTRANJERO:

El precio de una moneda en términos de otra se conoce como TASA DE CAMBIO EXTRANJERO. O SIMPLEMENTE TASA DE CAMBIO.

2.2.6 FUENTES DE DIVISAS:

La presencia de un mercado de divisas en el que se dispone de medios en orden a efectuar pagos de una moneda a otra, para comprar y vender, evita que las personas y las empresas de negocios tengan los problemas inmediatos relacionado con los pagos al extranjero. 41/

Las fuentes de divisas que maneja el sistema bancario, se admitirá inicialmente que las relaciones económicas internacionales de cada país están limitadas exclusivamente al comercio de mercancías, en este caso existirá una sola fuente de divisas: Las monedas extranjeras que provienen de las exportaciones de mercancías.

Además de la exportación de bienes y servicios, hay otras fuentes de recepción de divisas para un país. Una de las mas importantes es la afluencia de capital extranjero en la forma de prestamos e inversiones.

Otro aspecto íntimamente relacionado con los flujos de capital ordinarios entre los países es la forma especial de movimiento de capital, conocida como transferencias unilaterales.

41/ SNIDER A. DELBERT. Op. cit. p 287.

Asimismo una país puede movilizar cantidades adicionales de divisas a través de transacciones especiales.

Existen otras formas adicionales.

2.2.7 USO DE LAS DIVISAS:

Ahora conviene examinar el otro lado de la moneda: Los usos a que se destinan las divisas.

El banco sólo se interesa en los saldos de divisas: el objetivo es para tenerlas a su disposición, con el fin de venderlas.

Si bien las importaciones de mercancías son por lo común el mayor captador de divisas (al igual que las exportaciones de mercancías son el abastecedor mas importante).

Un país utiliza las divisas para pagar la importación de servicios para financiar préstamos e inversiones en otros países, para efectuar las transferencias.

2.2.8 TIPO DE CAMBIO:

La presencia de un mercado de divisas, como compradores potenciales en un lado y vendedores potenciales en el otro, lleva por supuesto, al establecimiento de precios de dichas divisas. A los precios de las divisas se les asigna el nombre de tipo de cambio.

Los tipos de cambio son las vinculaciones que conectan diferentes monedas nacionales lo que hace posible establecer comparaciones entre el costo y el precio internacional.

Cuando los mercados de divisas son libres y competitivos, los tipos de cambio se determinan en función de la oferta y la demanda. Por consiguiente el primer paso para entender los tipos de cambio es investigar la oferta y la demanda de divisas.

La oferta de divisas extranjera esta determinada por las exportaciones de mercancías, por las diversas categorías de ingreso integrantes de la balanza de servicios, por entradas de transferencias unilaterales, y por el ingreso de capitales resultantes de inversiones externas o préstamos de corto, mediano y largo plazo.

Por el contrario la demanda de divisas extranjeras esta determinada por el flujo de importaciones de mercancías, por diversas categorías de gasto integrantes de la balanza de servicios, por el monto de remesas unilaterales, por el flujo de las inversiones del exterior en el país, por lo préstamos concedidos por residentes en el país a residentes en el exterior y por la necesidad de atender las salidas de capital para amortizar deudas externas contraídas en el pasado. 42/

II. 2.3 LA BALANZA DE PAGOS:

Dentro de los mecanismos de pagos internacionales, ya sea que se ejecuten por las mas diversas y combinados instrumentos, nos subrayan que para hacer tales pagos, se hace necesario la obtención de divisas; indudablemente las divisas se necesitan para pagar los bienes y servicios importados, y para financiar las salidas de capital y los pagos unilaterales. Sin embargo ese flujo puede originar una serie de problemas cuyo análisis se desarrolla en la Balanza de pagos.

Conforme la definición de Rossetti, la Balanza de pagos se define como el registro sistemático de todas las transacciones económicas que ocurren durante determinado periodo de tiempo entre los residentes de determinado país (personas físicas y jurídicas, instituciones con o sin fines de lucro y entidades gubernamentales) y los residentes de otros países. 43/

Lo anterior nos aclara que todos los pagos que se ejecuten a favor del exterior, así como los ingresos provenientes, de igual manera serán reflejados en la balanza de pagos.

Hoy día los empresarios al necesitar comprar divisas, simplemente conforme al tipo de cambio, ejecutan pagos en moneda local y poder adquirir los giros, operar transferencias etc. a fin de cumplir sus compromisos y de igual manera al desarrollarse las exportaciones, el Banco central desarrolla el control de esos movimientos ya que en el primer caso a través del sistema bancario, los empresarios pueden adquirir las divisas correspondientes, mientras que en el segundo tal ingreso de exportaciones queda registrado en el Banco Central.

En general el propósito de la balanza de pagos es ofrecer un informe estadístico de las fuentes y aplicaciones de divisas, es decir por un lado las transacciones de un país que crean obligaciones de pago hacia los extranjeros (no residentes) y, por el otro, las que suministran los medios para liquidar tales obligaciones.

42/ ROSSETTI J. PASCHOAL. " Introducción a la economía. México: Editorial Harla, S.A. de C.V. 1979 p 563.

43/ Ibid. p 568.

2.3.1 CREDITOS Y DEBITOS:

Cualquier transacción de un país que exija un pago extranjero o cree una obligación para hacer dicho pago se asienta o registra en la balanza de pagos como concepto de Débito, mientras que una transacción que proporcione divisas a un país o que descargue una obligación extranjera del mismo se asienta como crédito o ingreso

La importación de bienes y servicios es, ordinariamente, el concepto más amplio de Débito y la exportación de bienes y servicios es el mas amplio de crédito en las balanzas de pago. Una importación es un concepto de débito porque requiere un pago al exportador extranjero o crea una obligación para efectuar dicho pago. Una exportación es un concepto de crédito ya sea porque genera un ingreso de divisas del país importador o porque crea un crédito de pago contra el país importador. 44/.

Las transacciones económicas consideradas para efecto del registro de la balanza de pagos internacionales abarcan varias categorías.

- Los flujos comerciales de mercancías y la prestación de servicios
- Los movimientos puramente monetarios, resultantes de empréstitos internacionales a varios plazos.
- Las transferencias unilaterales a títulos de auxilio, donaciones o remesas personales
- Las variaciones en los activos y pasivos extranjeros, que se hubieran originado en esas transacciones. 45/.

2.3.2 DESEQUILIBRIOS EN LA BALANZA DE PAGOS:

Como hemos definido se puede presentar desequilibrios en la balanza de pagos cuando, en cualquier periodo dado, los pagos autónomos internacionales combinados (deudas) y los ingresos (créditos) no son iguales.

El mecanismo que permite restaurar el equilibrio se conoce con el nombre de proceso de ajuste.

Se presenta un desequilibrio de DEFICIT cuando los pagos autónomos sobrepasan a los ingresos autónomos. Si la desigualdad entre los pagos e ingresos autónomos es de dirección opuesta, se produce un desequilibrio de superávit. En general un déficit en la balanza de pagos es más problemático para un país que un superávit, porque la carga del ajuste tiende a pesar más marcadamente en los países con déficit que en aquellos que tienen superávit. 46/

44/ SNIDER A. DELBERT. Op. cit. p 305.

45/ ROSSETTI J. PASCHOAL. Op. cit. p 558.

46/ SNIDER A. DELBERT Op. cit p 321.

CAPITULO III

3. CONTEXTO DEL COMERCIO EXTERIOR Y DE LA INDUSTRIA EN LA ECONOMIA GUATEMALTECA.

3.1 IMPORTANCIA NACIONAL:

Actualmente se habla acerca de la globalización de la economía, siendo un aspecto del cual los países del istmo y especialmente el caso de Guatemala no puede enajenarse, en razón de que al insertarse y que de hecho ya ha dado este paso al pasar a formar parte de la OMC, requiere que tanto la producción para el consumo interno como la destinada a la exportación, mantengan un buen grado de competitividad. Es decir en lo que se refiere a los productos de exportación estos deben ser competitivos en relación con otros proveedores, mientras que respecto a la producción interna esta debe ser competitiva para subsistir ante las importaciones.

Es por esta razón que el país debe desarrollar condiciones económicas, financieras y de infraestructura dentro de varias, para que se fomente la competitividad, se estimule la inversión y el desarrollo productivo.

Es dable mencionar que entre las condiciones necesarias para fomentar el comercio y el marco financiero-bancario adecuado es necesario que exista un marco de estabilidad, de certidumbre y de transparencia, que ofrezca a los agentes económicos la información y los alcances necesarios para planificar en el mediano y largo plazo de tal manera de que sean aprovechadas las ventajas comparativas.

Sin embargo se hace énfasis en que para lograr esa estabilidad a nivel macroeconómico se hace imperante que las políticas tiendan a desarrollar estabilidad a nivel de la tasa de inflación, del tipo de cambio, de la tasa de interés y de otros indicadores económicos afines.

La modernización involucra a todos los sectores, ya que se obliga de hecho a los países a fijarse parámetros para una apertura comercial, la cual debe administrarse en función de costos y beneficios, y es en este sentido que los sectores de la industria y comercio se pronuncian respecto a la necesidad de mejores condiciones financieras, de inversión productiva, desarrollo mismo de la industria, incluyéndose calidad de vida para los ciudadanos y el desarrollo económico y sostenible del país.

También se hace mención que Guatemala ha experimentado una apertura comercial en la presente década especialmente en los años del estudio del presente trabajo (1990 - 1996), sin embargo se refleja un resultado negativo en la balanza comercial, lo cual tiende a obligar a los sectores, especialmente al sector industrial a mejorar sus condiciones de operación.

Lo anterior se puede observar en la Gráfica No. 1 la cual nos muestra un comportamiento de las exportaciones FOB, respecto a las importaciones CIF de los años 1990 a 1996, siendo elocuente que tal resultado ha sido en función de que Guatemala compra (importa) mas de lo que logra exportar, reflejándose en términos de intercambio negativos.

En el año de 1996 se puede percibir una breve disminución de los niveles de importación, pero el mismo no es producto de que las exportaciones hayan incrementado, sino según indican los economistas ha sido en función de que el año descrito ha mostrado parámetros de desaceleración.

La información total puede ser observada en el (cuadro No. 1 del anexo).

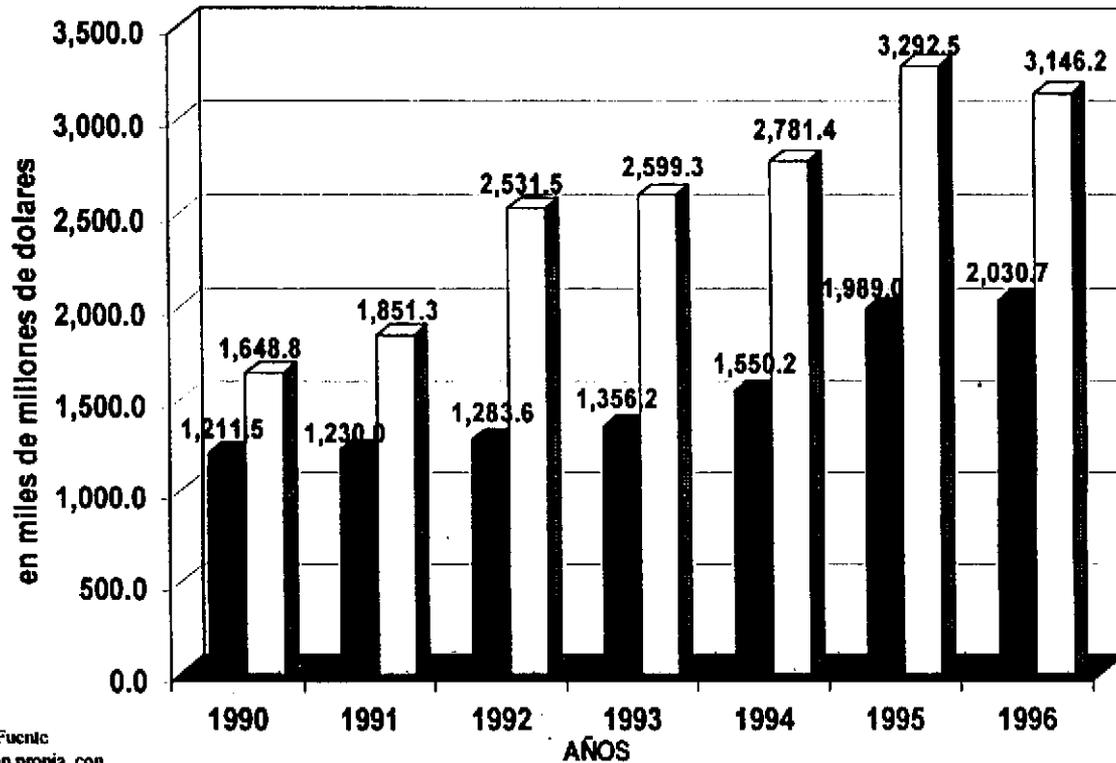
Resultado de el entorno descrito, la Gráfica No. 2 nos muestra que los términos de intercambio han generado niveles negativos dado que el incremento de las importaciones, ha sido mas que proporcional respecto a las exportaciones, generando una brecha en la balanza comercial, según los datos recopilados por la FIE y el Banco de Guatemala.

Otras justificaciones del comportamiento anterior explican que la información negativa de la balanza comercial, ha sido resultado de que el país no ha mejorado su infraestructura relacionada con la actividad productiva, lo cual incide negativamente disminuyendo las oportunidades de participar en el comercio internacional, además el país no cuenta con una administración eficiente para tal apertura, la aplicación de normas técnicas, salvaguardias, antidumping y otras, mientras que otros países socios comerciales pueden hacer pleno uso de ellas.

Es por ello que Guatemala debe considerar su inserción y negociación en el mercado mundial, de tal manera de obtener mejores condiciones de acceso a mercados fortaleciendo el proceso de integración Centroamericana, como plataforma para mejorar las posibilidades de desarrollo del país, sin dejar al margen que tal apertura comercial podrá lograrse por medio de la industrialización y lograr acelerar el desarrollo económico y social del país.

Guatemala se ha caracterizado como una economía abierta y pequeña en la cual sus aranceles son bajos y con tendencia a reducirse, así como la mayor parte de las barreras no arancelarias se han eliminado, lo cual si bien es cierto pone al país en desventaja frente a otros en aspectos de negociación, aun el sector productivo no cuenta con las condiciones ideales o mínimas como ya se indicó anteriormente de tal manera que la competitividad sea equiparable a la de sus principales socios comerciales.

Comportamiento de Exportaciones e Importaciones



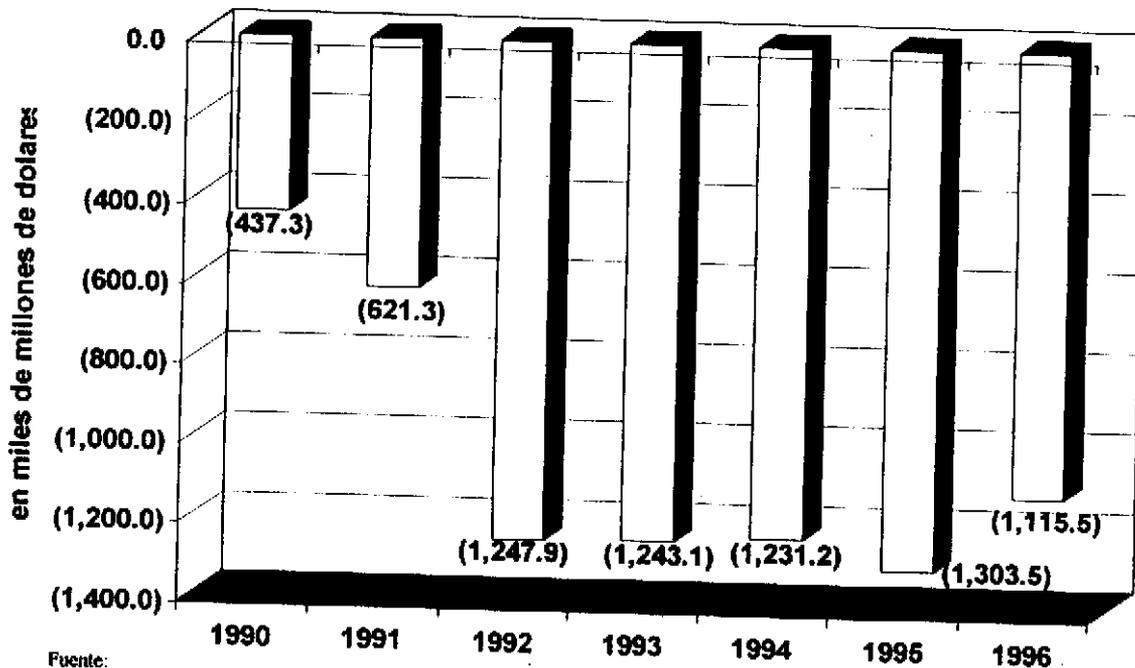
Fuente:
Creación propia, con
datos del FIE y el boletín
Estadístico del Bco. de Guatemala

■ EXPORTACION (FOB)

□ IMPORTACION (CIF)

Gráfica No. 1

Variación de la Balanza Comercial



Fuente:
Creación propia, con datos
del FIE y el boletín estadis.
Banco de Guatemala

Años

Gráfica No. 2

Aspectos como los descritos, motivan a acelerar y proveer de condiciones economico-financieras adecuadas, tales como mayor inversión en infraestructura física, acceso a crédito y garantías a la exportación, conocimiento de las distintas formas de negociación financiera para ejecución de los compromisos de pago frente al exterior, etc.

Oblivamente por parte de las autoridades deben buscarse acuerdos comerciales que no perjudiquen a la producción nacional y faciliten el comercio, tomando en cuenta que muchas de las ramas productivas son intensivas en mano de obra y pueden deteriorarse, por tanto agravarse las condiciones sociales del país a causa de la pérdida de empleos.

La apertura comercial de Guatemala, debe basarse sobre principios claros y comprensivos para todos los agentes económicos de tal manera que las acciones tomadas sean congruentes y se alcance armonía entre comercio internacional, crecimiento económico y bienestar de la población, todo dentro de un marco de estabilidad cambiaria, crediticia y fiscal de tal manera que se minimicen las distorsiones internas de la economía buscando que los indicadores macroeconomicos reflejen estabilidad en el mediano y largo plazo y a la vez se genere confianza a nuestros socios comerciales e inversionistas que financien el desarrollo de las actividades productivas del país.

.3.1.1 LA BALANZA COMERCIAL.

Debe tenerse presente que el Comercio Exterior en sus dos fases: Las importaciones y exportaciones, permite al industrial adquirir conocimientos y criterios para poder efectuar importantes transacciones comerciales y financieras con el sector externo, es decir, todo esfuerzo por ofrecer productos con la mejor calidad y precios para situarlos en los mercados extranjeros, repercute favorablemente en las ventas del país que exporta y como consecuencia en la Balanza Comercial (Importaciones y Exportaciones.) (cuadro No. 1 del anexo.)

De lo anterior puede afirmarse y decir que uno de los medios de desarrollo del Mercado Nacional es el de intensificar las exportaciones.

Por otro lado debe tenerse presente la influencia que ejercen las exportaciones en la balanza comercial, ya que esta será favorable si las exportaciones superan a las importaciones o puede ser desfavorable si son inferiores las exportaciones en comparación con las importaciones. Para el caso de Guatemala, el período estudiado refleja, mayor volumen de importaciones que exportaciones.

Es claro que es factible solucionar problemas derivados de la Balanza comercial, si se reciben capitales del exterior, tanto en forma de inversiones, como capital de endeudamiento, sin embargo esto generaría otro problema que se tomaría como un círculo vicioso, es decir déficit-endeudamiento-déficit.

Debe tenerse presente que la balanza comercial de un país debe equilibrarse con el fomento de las exportaciones de productos manufacturados y la eliminación con una selección cuidadosa y detallada de las Importaciones.

3.2 IMPORTANCIA DEL COMERCIO EN GENERAL:

El presente capítulo nos proporciona un marco amplio para poder apreciar la magnitud de las operaciones que se ejecutan con el exterior, es decir tanto del movimiento de las exportaciones como de las Importaciones, las cuales sirven de marco a fin de estimar el volumen de pagos ejecutados hacia o del exterior, lo cual justifica en buena medida la realidad de seleccionar la ventaja comparativa respecto a las oportunidades que nos brinda el conocimiento de ventajas y desventajas para seleccionar y utilizar el instrumento de pago adhoc.

Teniendo presente que el comercio Internacional nos permite conocer el flujo de productos extranjeros que se introducen en un país, así como la salidas de estos a otros países, podemos decir que tanto la importación como la exportación son indispensables para el desarrollo de la empresa industrial actual y que para su realización se necesita ejecutar operaciones por medio de una serie de pasos como lo son: importaciones, distribuidores, exportadores etc.

La importancia esencial estriba en que las exportaciones son necesarias para compensar las importaciones, es decir para equilibrar la balanza comercial. Podemos indicar que para los industriales es un factor muy importante como estabilizador de precios en el mercado interno y además como regulador de mercados, esto siempre y cuando el consumidor interno no compre por temporadas, pudiéndose lograr operaciones con otros mercados extranjeros.

3.2.1 ASPECTOS GENERALES DEL COMERCIO.

El comercio es uno de los sectores de la economía cuya dinámica y funcionamiento esta en estrecha relación con el desarrollo de todas las ramas de la producción, ya que es el conducto mediante el cual llegan los productos a los consumidores.

3.2.2 PARA QUE DEBE UNA EMPRESA EXPORTAR.

Se ha mencionado que es necesario para un país incrementar sus exportaciones, con el propósito de nivelar el desequilibrio en sus pagos con el exterior y obtener de una forma saludable, ingresos suficientes para financiar su proceso de industrialización y desarrollo por lo que no debe confundirse considerar los objetivos del país respecto a los objetivos de un empresario exportador.

Desde el punto de vista empresarial, todo objetivo de exportación lo constituye obtener beneficios adicionales, ello tomando en cuenta que la exportación es una venta y que lo que interesa es que esta se realice con beneficios.

3.2.3 BENEFICIOS DE EXPORTAR.

El mercado internacional puede presentar una demanda mayor que la del mercado interno, ya que este es mucho mas amplio, por el numero de sus consumidores potenciales, por lo que el mercado internacional ofrece en consecuencia posibilidades superiores para que las empresas puedan realizar buenos negocios e incrementar substancialmente sus ventas.

Las exportaciones ofrece en primer término los beneficios del incremento en las ventas, es decir mayores utilidades a corto plazo, como resultado del propio incremento de las operaciones. También se suele mencionar que se provoca una reducción en los costos de producción y operación debido a un mayor volumen en la adquisición de materias primas, partes etc.

3.2.4 ASPECTOS Y CONCEPTOS AL EXPORTAR.

Existen economías de exportación y economías exportadoras.

Las economías de exportación son aquellas que se dedican a extraer materias primas (agrícolas, minerales etc.) que luego importan del exterior, generalmente en todo el proceso de industrialización de dichos productos, intervienen empresas comerciales extranjeras. 47/

Las Economías exportadoras, por el contrario, son las que fabrican productos, con materias primas propias o importadas y luego los exportan vendiendo en el mercado nacional una parte y otra en los mercados de exportación. 48/

Existen otros conceptos que se suelen escuchar, tal es el caso de empresas exportadoras y empresas de exportación. Estas últimas son aquellas a las que los extranjeros les compran sus productos sin tener necesidad de salir a venderlos al extranjero. Un ejemplo no muy usual pero claro de este tipo de empresas a las que les vienen a comprar sus productos, nos lo proporciona el sector turismo, o lo que se conoce como "las tours operators" son empresas exportadoras, que salen hacia afuera a exportar. en cambio determinados hoteles son empresas de exportación ya que se limitan a esperar a que las "tours operator" les compren sus habitaciones o servicios.

Un aspecto que tendremos presente es que ninguna economía nacional podrá desarrollarse contando sólo con la explotación agrícola o minera. Es imprescindible la industrialización para el desarrollo económico del país.

47/ S. MERCADO " Comercio Internacional I " (México: Editorial Limusa, S.A. de C.V., 1993) p. 32

48/ Ibid. p. 32

En forma explícita y natural, se considera que la exportación es una venta que se realiza mas allá de las fronteras arancelarias en las que está situada la empresa. Exportar es vender y solo vender; la misma tecnología usada para la venta interna, debe ser utilizada para exportar, es decir un empresario debe tener presente y en cuenta todos los factores que utilizaría para vender en su propio mercado, mas algunos otros, tales como incentivos, barreras que puede encontrar en el país a donde exportará, técnicas propias de venta, diseño, embalaje, transporte, contratación etc. las cuales pueden resultar distintas en el comercio internacional.

Ningún país produce todos los productos en las mismas condiciones ventajosas, debe producir aquellos en los que tiene ventajas, para que luego de vender estos, obtenga aquellos que le son más difícil o costosa producción.

Todo empresario debe saber perfectamente que no efectúa exportaciones para que el estado obtenga divisas.

El empresario eficaz debe utilizar la más moderna tecnología si no quiere ser desplazado del mercado nacional; y la tecnología no es cuestión sólo de procedimientos de fabricación (mejores maquinas) si no también de dirección administración, ejecución de los mecanismos de pagos financieros, cierre de negocios con el sector externo, etc.

Cuando se utiliza tecnología moderna se amplían las series de producción, generalmente se rebajan los costos, los precios, pero al ampliarse el número de productos es necesario encontrar un mercado más amplio en que colocarlos. Por ello es necesario exportar, porque se utiliza tecnología que obliga a la fabricación en grandes series.

Una empresa competente, una empresa con tecnología avanzada, esta obligada a exportar. Una empresa que no usa tecnología actual pone en peligro su existencia en el propio mercado nacional.

3.2.5 FINES DE EXPORTAR:

La principal motivación de la exportación es ampliar beneficios. El fin es obtener beneficios para la empresa que realiza las ventas y exportaciones.

Según Humberto agnelli, en los momentos actuales la "omnipresencia del cambio" y la amenaza constante de la obsolescencia son fines prioritarios para las empresas, es por tal aspecto que la empresa tiene que exportar para alcanzar la competencia necesaria que le permita defenderse de su propio mercado contra las importaciones extranjeras.

La tendencia mundial, obligada por el avance de la tecnología conduce a los empresarios a una situación de total interdependencia y liberalización del comercio.

La empresa de un determinado país que es capaz de exportar a mercados diversificados, con el apoyo normal de su administración, en forma continua y obteniendo beneficios, no tiene porque temer a una rebaja arancelaria o a una franquicia arancelaria total que le permita a la competencia extranjera introducirse en su mercado nacional. 49/

La exportación examinada así, es una fórmula para asegurar el futuro de la empresa y un seguro de vida contra la continua amenaza de cambio.

Existen otros fines: La empresa que exporta diversifica riesgos, experimenta en el mercado mundial las variaciones del gusto de los consumidores y la novedad de los productos de la competencia, aprendiendo en la gran escuela del comercio internacional, los sistemas y formas más recientes para vender y ampliar ventas, mejorar sus productos y obtener una serie de ventajas que van desde posibles fuentes de financiamiento externo hasta una mejor imagen en el propio mercado nacional. 50/

Pero la finalidad actual de la exportación es asegurar el continuo crecimiento de la empresa gracias a la capacidad demostrada al saber conquistar los mercados exteriores hacia los que exporta.

3.2.6 DESTINO DE LAS EXPORTACIONES.

Aparte de pretender buscar un mercado apropiado para cada producto, es muy necesario plantearse la posibilidad de diversificar los mercados de exportación. La mayor parte de los países en desarrollo no pueden exportar inicialmente a todos los mercados del mundo. Pero no deben quedar supeditados a uno o dos mercados tradicionales.

Simultáneo a las ventajas de seguridad que concede la diversificación de mercados, también se obtiene una gran cantidad de experiencia, posibilidades de alargar el ciclo de la producción, capacidad financiera y asociativa, que son aspectos que deben tenerse en cuenta para esta diversificación de mercados.

Es necesario plantearse una estrategia comercial que aproveche las ventajas que dan otros países e incluso los países que han alcanzado su reciente independencia.

49/ Ibid. p. 35.

50/ Ibid. p. 35.

El doctor Salvador Mercado, se refiere a que una empresa que va a un mercado debe hacerlo como si fuera a quedarse allí para siempre.

3.2.7 OTRAS CONSIDERACIONES.

El progreso que ha venido logrando Guatemala en los últimos años, su integración con otros países del Istmo, le ha venido colocando en situación de concurrir en mayor escala a los mercados extranjeros para ofrecer los excedentes de producción. Derivado de ello su comercio internacional ha venido requiriendo mayor importancia de tal manera de dedicar mayor atención a las problemáticas que le son inherentes.

El mundo de hoy con su tremenda competencia en los negocios requiere de un trabajo efectivo por parte de los empresarios, industriales, comerciantes, profesionales y toda aquella persona que se encuentre involucrada en el comercio internacional ya que se percibe la necesidad de contar con conocimientos integrales, en mercadotecnia, distribución de productos, ventas, servicios bancarios, seguros y riesgos aéreos, marítimos y terrestres, fletas y transportes, documentación y tarifas, tratados comerciales e internacionales etc. toda una gama de conocimientos a fin de estar preparados para ese futuro, ante lo cual el profesional de las ciencias económicas juega un papel preponderante como asesor en el comercio internacional.

3.3 ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR:

3.3.1 ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES.

Cuando se menciona a las exportaciones, se esta haciendo referencia a uno de los dos elementos que forman parte integrante del Comercio Internacional, ya que el otro lo constituye las importaciones.

Se hace mención que el carácter que revisten esas relaciones de producción dentro del comercio internacional puede aflorar beneficios, aunque también desventajas. Mencionemos el típico ejemplo que se da en un sistema capitalista: La lógica del intercambio comercial gira alrededor de la llamada División Internacional del trabajo y de los costos comparativos, que no es mas que una especialización de la producción a nivel externo, la cual se ha mantenido desde hace largo tiempo, provocando una polarización entre un grupo pequeño de países que son económica y políticamente fuertes y otro grupo numeroso pero débiles no solo en lo económico y político sino también en otros aspectos. 51/

51/ M.A. CASTRO ET AL. "El comercio exterior de Guatemala" (Publicaciones IIES 1975- 1985) p.21

Lo anterior nos recuerda lo indicado por la teoría ortodoxa del comercio internacional ya que su pensamiento económico con carácter de apología cuando plantea que eternamente unos países serán exportadores de materias primas y otros de bienes industrializados.

Cabe hacer mención que cuando se habla de las exportaciones, se incluye lo que son bienes y servicios. En el caso de los países más desarrollados se puede decir con propiedad que lo que se exporta son bienes industrializados y servicios, pero en el caso de países en vías de desarrollo, lo que ellos exportan son bienes que provienen de actividades extractivas y agropecuarias con una escasa o nula exportación de servicios o de productos industriales.

En el marco descrito debe tenerse presente que lo que exportan los países menos desarrollados proviene de su carácter desde tiempos de la conquista, debido a una estructura débil,

El comercio internacional es una actividad no propia de economías autárquicas, sino de economías abiertas y es a través del intercambio de esos bienes y servicios que se realizan las relaciones con el exterior. Sin embargo para países como Guatemala, las exportaciones no significan de que se disponga de recursos necesarios para poder obtener todo aquello que internamente no se produce, pues sucede todo lo contrario ya que lo que acontece es un drenaje interminable de riqueza hacia el exterior que se expresa por medio de los términos de intercambio.

Para evitar problemas como el anterior descrito, es necesario formular una estrategia de comercio, cuyo objetivo fundamental sea la búsqueda de esfuerzos para que exista el intercambio igual entre desiguales, y no un intercambio desigual entre desiguales que es lo típico en economías de corte capitalista.

El énfasis del presente tema estriba en que para el caso de países desarrollados en los cuales se desarrolla un comercio internacional a gran escala, y el cual esta determinado por condiciones internas favorables que bajo ningún punto de vista afectan a sus mercados nacionales pues sus volúmenes de producción son vastos y generan excedentes que superan a sus propias necesidades. Empero esta situación cambia totalmente cuando se relaciona con países menos desarrollados como en el caso de Guatemala, y otros países de economías subdesarrolladas en donde las exportaciones tienen un marcado carácter indiscriminado pues no se toma en cuenta ni existe preocupación de si el mercado interno se encuentra abastecido, ya que los intereses que prevalecen se identifican con una orientación hacia el mercado extranjero, con el agravante de que la característica de lo exportado es con carácter primario y de un bajo contenido de valor agregado.

La contraparte de las exportaciones dentro de la balanza comercial, lo representa las importaciones, las cuales han venido teniendo un incremento el cual se observa en el periodo de estudio del presente trabajo, reflejando tal incremento en el comercio internacional.

De lo anterior puede inferirse que las relaciones comerciales tanto desde el punto de vista de las importaciones como de las exportaciones resultan ser perjudiciales para las economías subdesarrolladas, y esto debido a que no tienen control autónomo sobre ambas.

El IIES en un trabajo de investigación sobre el comercio internacional, indica o se refiere a lo siguiente:

El comercio internacional entre sociedades de más desarrollo y de menor desarrollo, se realiza bajo condiciones de lo que se denomina el intercambio desigual, y este intercambio desigual se acentúa aun más cuando toda la actividad exportadora se concentra alrededor de la producción primaria. Esta situación por sí sola, es una condicionante que provoca la atrofia y posterior estancamiento del aparato productivo nacional, volviéndose incapaz para crear condiciones que permitan la producción de otro tipo de bienes. 52/

Para el caso Guatemala, dentro de una las principales desventajas en el comercio internacional es que los productos que se exportan en primer termino, no constituyen un sobrante después de haber cubierto la demanda interna, por ejemplo el caso de productos alimenticios como lo son EL AZUCAR, BANANO, CAFÉ, CARNE, etc.

Dicha demanda casi siempre se encuentra insatisfecha y no por falta de producción de tales bienes, sino por la concepción populista del mercado interno, porque se hace casi imposible la realización de plusvalía.

Otro de los aspectos, son las condiciones de dominación y subdesarrollo impuestas, que obligan a que la producción sea estructuralmente de origen primario. (ver cuadro No. 2 del anexo) Para el caso de Guatemala la exportación, se expresa en función de las necesidades del mercado internacional, asimismo debido a este tipo de especialización de producción no es posible la generación de una tecnología que permita cambiar su carácter.

En tercer lugar, existen en los centros hegemónicos una fijación de los precios y cuotas para los productos primarios, lo que no permite tomar el valor real de los mismos. 53/

En este contexto ha aparecido otro componente que podría considerarse como competencia desleal por parte de los países industrializados con la generación de sustitutos, lo que agravará aun más la situación de los productos exportables en el mediano plazo, todo lo cual exige la consecución de un plan integral que busque mejores condiciones para nuestros países.

52/ *ibid.* p. 23.

53/ *ibid.* p. 24.

El (cuadro No. 2 del anexo), nos muestra el comportamiento de las exportaciones en el periodo de 1990 - 1996 ; destacándose la estructura de los productos objeto de exportación, que para el caso de Guatemala, su base se acentúa en el café, el azúcar, el banano y en menor grado la carne, cardamomo y otros que en menor escala muestran una gran lista de productos.

La Gráfica No. 3, nos muestra ampliamente el comportamiento de lo anterior, ya que, según los datos de las exportaciones FOB de Guatemala, dichos productos tienen como destino en promedio a los países de Centroamérica en un 25 %, mientras que el 75 % en promedio, se encuentra dirigido a países socios, agrupados como el resto del mundo..

Por otro lado dichas exportaciones han registrado un incremento hacia el mercado de Centroamérica, crecimiento identificado como un incremento sostenido, mientras que el comercio hacia los países del resto del mundo ha manifestado marcadas fases cíclicas.

El gráfico nos muestra un comportamiento creciente por parte de las exportaciones, y tal como se indicó la tendencia es marcada hacia los países del resto del mundo, siendo una de las razones, los productos y sus niveles exportados de café, azúcar, banano y otros.

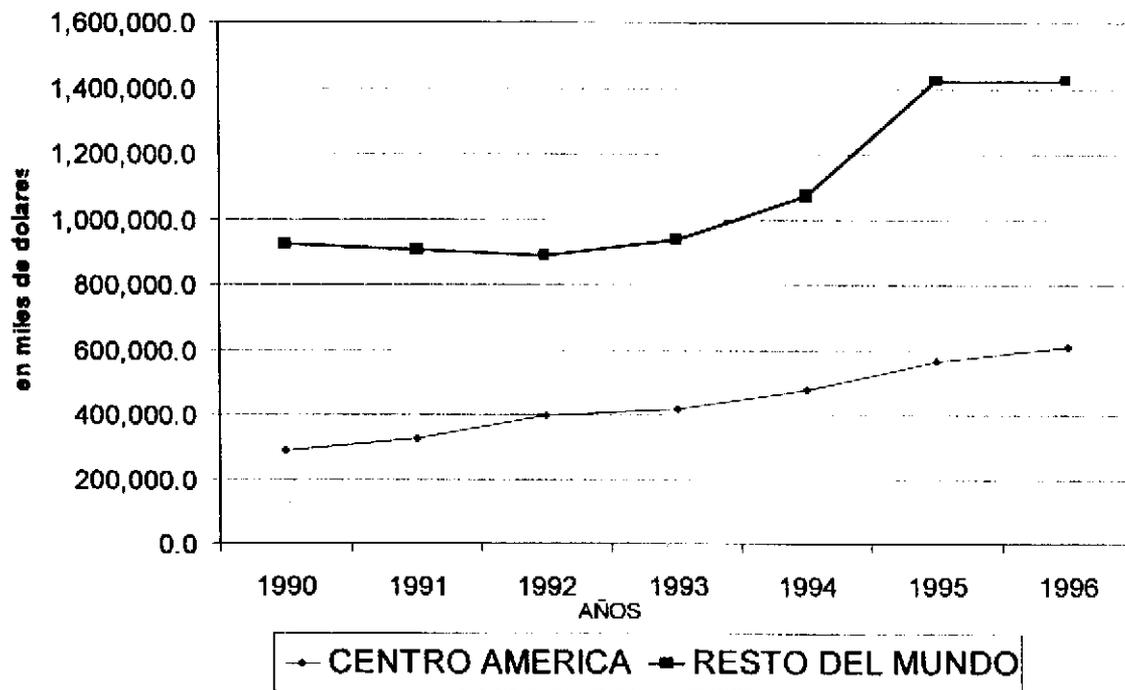
3.3.1.1 EXPORTACIONES: PRODUCTOS TRADICIONALES:

Dentro del grupo de las exportaciones, el rubro de los tradicionales es el mayor y para el caso Guatemala se relacionan con su origen primario y algunos lo asocian con la agroexportación. Ver Gráfica No. 4.

Si bien es cierto no es la mejor alternativa para participar en el comercio internacional por los aspectos descritos anteriormente, han sido el bastión, sin embargo se torna y considera por varios estudiosos como una temporalidad dado a que en el mediano plazo puede cambiar de manera profunda dado los avances tecnológicos de los países mas desarrollados, por tal razón todo esto por ningún motivo debe desmotivarnos si no al contrario debe traducirse en un reto para nuestro país y otras economías en vía de desarrollo.

Una de las características típicas es que del conjunto de la producción involucrada en la exportación, se tiene que el volumen de lo que se consume internamente es bajo e insignificante, mientras que la mayor proporción se destina a la exportación, por lo que desde acá debe encaminarse una política congruente de tal manera que armonice la producción interna con la política de comercio exterior que Guatemala debe seguir.

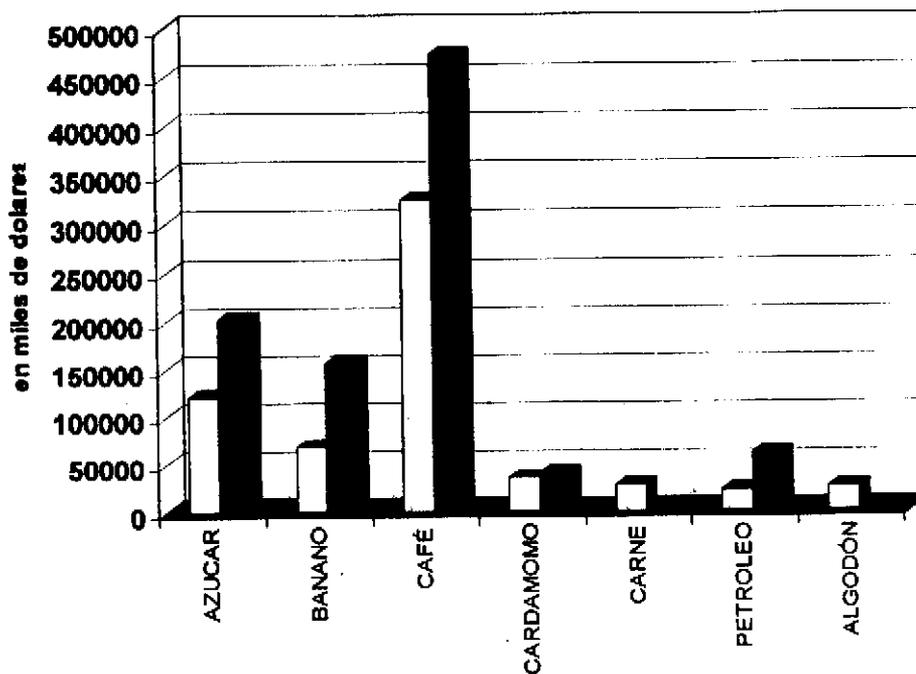
Comparación de las Exportaciones a Centro America y el Resto del Mundo



Fuente: Creación propia con información de Memorias y Boletín del Banco de Guatemala

Gráfica No. 3

Comparación de los Productos Tradicionales Exportados



Fuente: Banco de Datos de FIE y Boletín Estadístico del Boletín del Banco de Guatemala

□ 1990 ■ 1996

Gráfica No. 4

Para algunos teóricos es muy difícil al menos en el corto y mediano plazo transformar la actual estructura de las exportaciones ver (cuadro No. 3 del anexo) y mas aun dado su carácter de ser de origen primario, ésta se mantiene constituida por los siguientes productos: Café, algodón, caña de azúcar, banano, carne y otros.

A esto cabe agregar que por falta aun de mínimas condiciones para impulsar el desarrollo de la producción de carácter industrial que va desde escasa creación de ahorro interno y de tecnología hasta los problemas estructurales, se va consolidando el punto de vista del logro de modificar de manera inmediata el carácter de las exportaciones primarias tradicionales o bien el logro de incorporar mas valor agregado en ellas.

Cuando se hace mención que, no existe una adecuada estructura productiva orientada al desarrollo del mercado interno, se pretende indicar que la capacidad productiva ha respondido al pasado y también responde a la actualidad a la existencia plena de la exportación, que lejos de encausar un desarrollo ha tendido a someter a la sociedad Guatemalteca a un constante círculo vicioso.

La nueva orientación del sector exportador se apuntala en las exportaciones de productos no tradicionales, en donde unas veces se le brinda apoyo a los bienes primarios y en otras a bienes de tipo artesanal, antes que manufacturados o industrializados. Al final se tiene que tanto en un tipo de producto como en el otro, su funcionamiento esta determinado e influenciado por los intereses de la demanda externa, dejando al margen el seguir una política de equilibrio al logro de cohesionar el desarrollo del mercado nacional en un concepto integral de desarrollo.

La existencia del Sector exportador tal y como esta configurado depende directamente del comportamiento del mercado internacional y de allí precisamente su vulnerabilidad en cualquier aspecto que se analice.

Al hacer una relación entre los valores reflejados del (cuadro No. 3 del anexo), podremos observar brevemente el comportamiento que ha tenido en términos de valor las exportaciones durante el periodo de 1990 - 1996, observándose que ha sido cíclico, ya que para 1990 se produjo incrementos del total producido mientras que se produjo bajas en los años del 1991 al 93 para que posteriormente mejoraran los valores principalmente en el año de 1995 donde se produjo una alza ostensible por razones de ampliación de áreas de cultivo dedicadas. Dentro de los aspectos específicos que justificaron el comportamiento anterior se menciona que desde 1990 los resultados fueron positivos ya que los ajustes en el tipo de cambio, la rebaja de aranceles, contribuyeron a las exportaciones de bienes y servicios, sin embargo esta situación cambió totalmente hacia 1991 dándose una baja debido en ese momento a la sequía que afecto el territorio nacional, además de la baja en los precios internacionales de los productos de exportación.

No obstante el poco estímulo de los precios internacionales, los volúmenes exportados se expandieron en razón de que hacia 1992 los volúmenes de café, azúcar y banano se incrementaron aunque los precios continuaban en disminución; Luego de la caída de 1993, ya para el año siguiente la producción registro un crecimiento de 0.4 % siendo la razón de la ampliación de áreas cultivadas ante la expectativa de la mejora en los precios internacionales, aparte de los rendimientos que fueron mejores.

La **Gráfica No. 4** subraya que el café ocupa el primer lugar, el segundo el azúcar, el tercero el banano y para el cuarto lugar se ubicaba el cardamomo, el cual pasó a ser desplazado por el petróleo, y la carne, los cuales se han constituido como los principales dentro de los tradicionales de exportación.

Otro de los aspecto que ha llamado la atención y se refleja en el cuadro es el comportamiento que ha tenido el algodón el cual reflejó una baja dentro del periodo del presente trabajo, al grado que para 1995 ha desaparecido totalmente, sin embargo para 1996 sus niveles son mínimos, tendiendo a desaparecer totalmente en 1997.

Como aspecto complementario se puede indicar que para el caso de nuestro producto No. 1 que es el café, según la asociación ANACAFE los resultados han estado influenciado por factores como el mayor rendimiento por área cultivada resultado de la asesoría técnica proporcionada al pequeño y mediano productor (1990), las oscilaciones en los precios internacionales (1991). La sobreproducción en 1992 y la falta de un acuerdo entre compradores y vendedores en la OIC (organización internacional del café) lo cual produjo una tendencia a la baja en el mercado internacional.

Luego para el año 1993 aun y cuando el área cultivada se mantuvo, el leve incremento se produjo por el mayor rendimiento por área cultivada, situación similar para 1994, para luego llegar a 1995 donde el factor que coadyuvó fue el aumento de las nuevas áreas dedicadas al cultivo. 54/

Dentro de los tradicionales se complementa la información indicando que los productos de tendencia al crecimiento son Café, Banano, azúcar; Los de tendencia considera como mediana el Petróleo y cardamomo, mientras que los que manifiestan tendencia decreciente están la carne y el algodón.

54/ Banco de Guatemala, memoria de labores años 1992,1993,1994,1995

3.3.1.2 EXPORTACIONES: PRODUCTOS NO TRADICIONALES.

Si efectuamos una relación de los productos tradicionales respecto a los no tradicionales, notaremos que en número, los últimos son mas del doble, siendo la razón la gran variedad, el cubrir los espacios disponibles que ha dejado la agroexportación, destacándose que no existe ninguno de los no tradicionales que adquiera o se constituya como hegemónico.

Para contar con una mejor visión, se han agrupado los productos exportados no tradicionales dependiendo de su mercado de destino, hacia Centroamerica y a el resto del mundo, siendo los siguientes:

PRODUCTOS NO TRADICIONALES EXPORTADOS	
MERCADO: CENTRO AMERICA.	MERCADO: RESTO DEL MUNDO
ALGODON Y DERIVADOS.	ACEITES ESENCIALES
ANIMALES VIVOS	ANIMALES VIVOS
APARATOS ELECTRICOS	AJONJOLI
ART. DE PAPEL Y DE CARTON	DERIVADOS DEL ALGODON
ARTICULOS DE VESTUARIO	ARTICULOS DE VESTUARIO
ART. NO PRODUCIDOS EN EL PAIS	ARTICULOS TIPICOS
ARTICULOS PLASTICOS	CACAO
BATERIAS ELECTRICAS	CAMARON, PESCADO, LANGOSTA
CAUCHO NATURAL	CAUCHO NATURAL
COSMETICOS	CHICLE Y CHIQUIBUL
CUEROS Y MANUFACTURAS	FLORES, PLANTAS, RAICES Y SEM.
DISCOS, MATRICES Y CINTAS	FRUTAS Y SUS PREPARADOS
DULCES	MADERA Y MANUFACTURAS
FLORES, PLANTAS, RAICES Y SEM	MIEL DE ABEJA
FRUTAS Y SUS PREPARADOS	MIEL DE PURGA
LECHE Y SUS DERIVADOS	MINERALES
LLANTAS, CAMARAS DE CAUCHO	NIQUEL
MADERA Y MANUFACTURAS	PRODUCTOS ALIMENTICIOS
MATERIALES DE CONSTRUCCION	PRODUCTOS DE VIDRIO
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	PRODUCTOS METALICOS
PRODUCTOS DE VIDRIO	PRODUCTOS QUIMICOS
PRODUCTOS METALICOS	TABARO EN RAMA Y MANUFACTS.
PRODUCTOS QUIMICOS	TEJIDOS, HILOS E HILAZAS.
TABARO EN RAMA Y MANUFACTS.	VERDURAS Y LEGUMBRES.
TEJIDOS, HILOS E HILAZAS	
VERDURAS Y LEGUMBRES	
OTROS.	

La **Gráfica No. 5** muestra el comportamiento al comparar la tendencia de los productos no tradicionales exportados hacia Centroamérica, y hacia el resto del mundo durante el período de 1990 a 1996.

Los Bienes exportados hacia Centroamérica muestran una tendencia de mayor crecimiento, sin embargo los datos con que se cuentan de los bienes exportados hacia el resto del mundo dan a conocer en forma creciente la evolución.

El comportamiento de lo exportado hacia el mercado de Centroamérica, podrá observarse en forma global en el (cuadro No. 4 del anexo), el cual refleja el incremento sostenido de las exportaciones dentro del período de los años 90 hacia el 96, lo cual se toma en un indicador a considerar en la estrategia comercial.

De igual manera el (cuadro No. 5 del anexo) nos muestra el movimiento en volumen de miles de US\$ dólares de los productos exportados hacia los países considerados como el resto del mundo. Por otro lado como una observación especial se menciona que dentro de los datos proporcionados por la FIE, y los datos obtenidos de las memorias anuales del Banco de Guatemala, se ha identificado que los Productos no tradicionales son exportados hacia Centroamérica y al resto del mundo, mientras que los datos de las exportaciones de Tradicionales reflejan únicamente exportación hacia el resto del mundo.

Basado en lo anterior algunos teóricos han clasificado tres grandes áreas tratando de especificar aun mas los datos anteriores llegando a indicar que el primer lugar lo ocupa: El grupo de los siete

segundo lugar : Centroamérica
tercer lugar : El llamado resto del mundo.

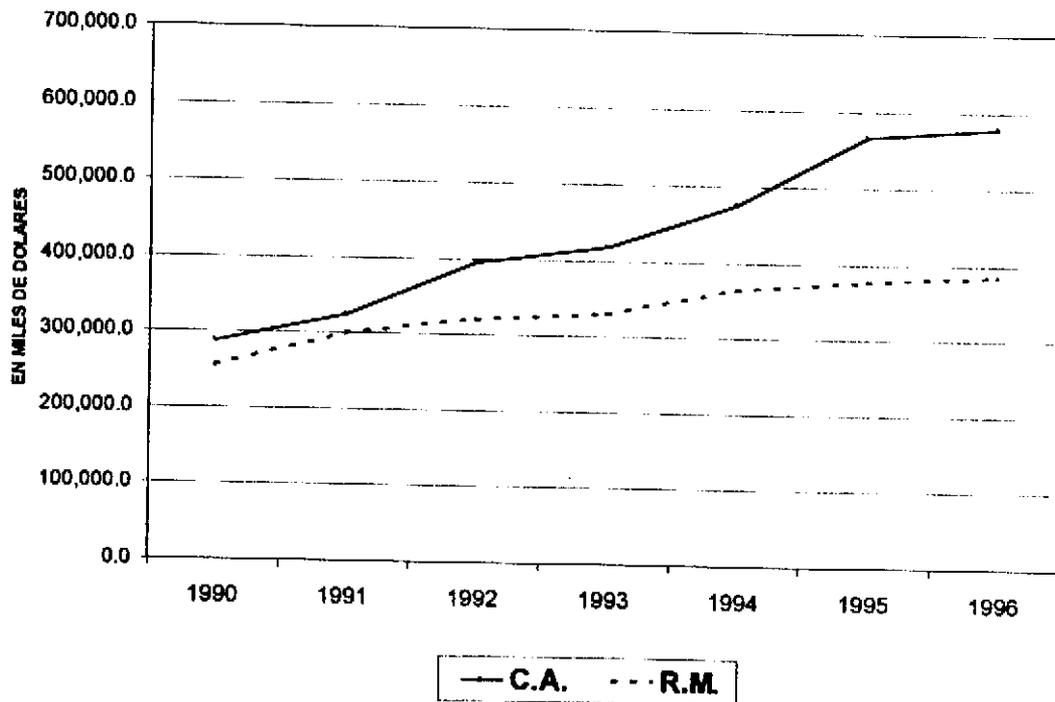
De acuerdo al boletín estadístico del Banco de Guatemala, se ha identificado en las exportaciones Fob como los principales países:

- 1) Estado Unidos.
- 2) El Salvador,
- 3) Costa Rica
- 4) Nicaragua
- 5) Honduras, Alemania. etc.

Debe tenerse presente la posibilidad de negociar términos comerciales, económicos y especialmente los financieros con nuevos países, con el fin de ejecutar como se ha dicho anteriormente negociaciones de igualdades y no desigualdades.

La estructura actual ha sido considerada con gran hermetismo, lo cual perjudica al país, pues se hace necesario abrir mas los espacios para incursionar en otras áreas.

COMPARATIVO DE EXPORTACIONES TRADICIONALES MERCADO CENTROAMERICANO Y RESTO DEL MUNDO.



Fuente: Banco de datos de FIE
Memorias y Boletín Estadístico
del Banco de Guatemala.

Gráfica No. 5

Sin embargo el objetivo no sólo debe ser nuevas áreas de mercado sino concretizar estrategias mas agresivas en las exportaciones que se consolide en el logro de mejores tipos de negociación entre las partes, en el entendido de no descuidar los esfuerzos y acciones que se canalicen hacia la formulación de un nuevo modelo, el cual no deberá estar condicionado por la demanda externa, es decir sin confundir el servicio al cliente, si negociar beneficios mutuos.

3.3.2 ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES:

Partiendo del carácter dependiente de la economía Guatemalteca, este se refleja no sólo en los aspectos oferentes al mercado internacional, sino también en la creciente demanda externa que en términos de importaciones mantiene el país con el resto del mundo y que vale aclarar además constituyen un elemento estratégico para la realización de la producción nacional. 55/

De acuerdo al destino económico que tienen las importaciones, estas se pueden dividir en:

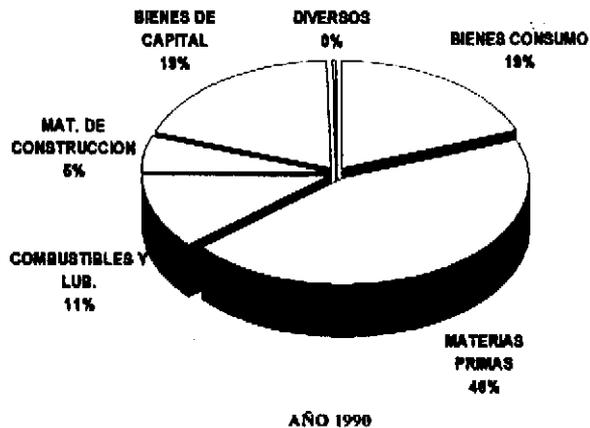
- Bienes de consumo
- Materias primas y productos intermedios.
- combustibles y lubricantes
- Materiales de construcción
- Maquinaria, equipo y herramientas
- Diversos

Se hace especial mención que dentro de la información estadística no existen variables para ejecutar una interpretación mas profunda, y a pesar de la limitación se ha podido efectuar el análisis con bastante objetividad tomando en cuenta que la economía guatemalteca no es productora de bienes de capital, o sea toda aquella mercancía que sirva para la producción y /o generación de mas mercancías, sino mas bien una economía de maquila en donde solo se transforma una pequeña parte de la producción final y por ende se tiene una elevada tendencia a la importación de materias primas.

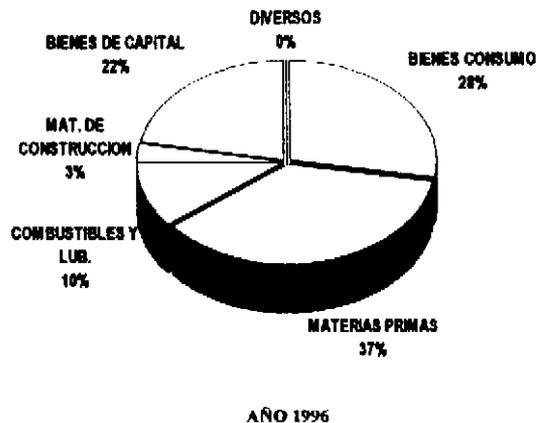
La **Gráfica No. 6** nos muestra la estructura de las importaciones para el año 1990, observándose una mayor tendencia a importar materias primas en un 46%, Bienes de consumo y bienes de capital en un 19% respectivamente y luego otros rubros menores.

Por su parte la **Gráfica No. 7** muestra de manera similar un crecimiento de los niveles importados para 1996, con especial relevancia, las materias primas con una leve disminución respecto a los años anteriores del 37%, no así los bienes de consumo que muestran una tendencia creciente 28%, seguidos por los bienes de capital en un 22%, luego otros menores.

Estructura de las Importaciones (CIF)



Estructura de las Importaciones (CIF)



Fuente: Creación propia con información de las memorias anuales del Banco de Guatemala y boletín estadístico.

El (cuadro No. 6 del anexo) nos permite identificar los valores globales y estructura de las importaciones por rubros de clasificación, donde observamos que en el periodo objeto de estudio (1990 - 1996) las materias primas y productos intermedios ocupan el primer lugar, para el caso del segundo y tercer lugar se registra oscilaciones entre los bienes de consumo y bienes de capital. para luego dejar en el cuarto lugar a los combustibles y lubricantes , quinto lugar los materiales de construcción, y para terminar el rubro de diversos.

Asimismo debe observarse que durante el periodo de 1990 a 1996 el incremento de las importaciones ha sido sostenido especialmente en los años de 1995 - 1996, y si comparamos estos datos con los reflejados en el valor de las exportaciones, notaremos y encontraremos la razón del porque la balanza comercial refleja aspectos negativos para el comercio de Guatemala.

Respecto al origen del mercado de las importaciones en su mayor parte proviene de los países desarrollados, destacándose Estados Unidos, como el principal proveedor de la oferta global.

Dentro de los principales países exportadores para Guatemala esta el Japón, Alemania Occidental, el Reino Unido, Francia e Italia, todos encabezados por Estados Unidos.

Cuando se hace mención al grupo de los siete debe interpretarse los siguientes países: Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y el Reino Unido. (ellos son los que regulan mas de la mitad del comercio de importación)

En términos del Mercado Común Centroamericano, "MCCA" El Salvador y costa Rica son los principales proveedores país.

3.3.2.1 CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS:

Derivado de todo lo anterior, se hace necesario recurrir al análisis de como se desarrolla el comercio exterior en Guatemala en términos de indicadores económicos con el fin de que a través de su manejo se obtenga un panorama claro para cualificar las condiciones reales en que desarrolla la economía de Guatemala y con quienes se ejecuta actualmente, así mismo con quienes hacia el futuro.

Para el caso Guatemala, debe tenerse muy presente, que el solo hecho de intercambiar distintas mercancías producidas bajo condiciones diferentes significa para el país vender productos desventajosamente, lo cual es expresado en el comportamiento de los términos de intercambio, sin mencionar los procedimientos y metodología de cierre de los negocios internacionales y el conocimientos de los aspectos financieros, es decir evaluación de las condiciones de negociación, pago y aspectos relacionados con la banca local y/o corresponsal.

La base del comercio exterior de Guatemala descansa específicamente sobre el sector agroexportador cumpliendo actualmente el papel del ente dinamizador de la economía nacional, sin embargo a su vez se constituye en el elemento condicionante de su estancamiento. 56/

Asimismo el carácter predominante de la economía primaria no ha permitido materializar una transformación más profunda de su estructura, ya sea por la vía del fortalecimiento del mercado interno o bien por la industrialización..

En síntesis los términos de intercambio reflejan el movimiento de productos manufacturados contra materias primas, implicando un beneficio para los países desarrollados, mientras que para los subdesarrollados puede generar lo contrario.

CONSIDERACIONES FINALES DEL COMERCIO.

La inserción de Guatemala, en la globalización, requiere que tanto la producción para el consumo interno (comercio interno), como la destinada a la exportación, (comercio internacional), mantenga un alto grado de competitividad.

Para lograr una política integrada de comercio exterior, es necesario desarrollar condiciones de infraestructura que fomenten la competitividad, estimulen la inversión y el desarrollo productivo.

Entre las condiciones necesarias para el fomento del comercio y las inversiones, es resaltada la necesidad de un marco global de estabilidad, certidumbre y transparencia, que ofrezca a los agentes económicos la información y los alicientes necesarios para planificar en el largo plazo y aprovechar las ventajas comparativas. 57/

Asimismo se hace énfasis en que para lograr estabilidad macroeconómica es necesario que las políticas que desarrollen estabilidad en la inflación, el tipo de cambio y en la tasa de interés.

En el entorno nacional existen otros elementos que son necesario desarrollar tales como democracia, paz, estabilidad económica, así como seguridad ciudadana, legislación, relaciones laborales, medio ambiente, etc.

56/ M.A. CASTRO ET AL. "El comercio exterior de Guatemala" (Publicaciones IIES 1975- 1985) p.70

57/ PERIODICO EL INDUSTRIAL. Cámara de Industria de Guatemala. Guatemala, publicación abril 1997. p. 8

Para alcanzar la competitividad es necesario iniciar un programa de Modernización Productiva que permita crear y coordinar acciones que la incrementen de tal manera que el programa este orientado a la creación de ventajas competitivas, para lo cual se debe mejorar el capital humano, los sistemas de transferencia tecnológica y el estímulo a la investigación aplicada.

El (cuadro No. 7 del anexo) (del boletín estadístico del Banco de Guatemala), nos muestra el volumen de prestamos concedidos al comercio, como un indicador por parte del sistema bancario, destacando el movimiento del comercio interno, del comercio de exportación, comercio de importación y otros.

Nótese la participación mayoritaria que tiene el comercio interno y dentro de el movimiento de los productos industriales como mayores generadores, de allí su estrecha relación de ambos sectores y su inclusión en el presente estudio. Por otro lado el cuadro en mención nos da una apreciación tanto del comercio de importación, como el de exportación.

Se evidencia la necesidad de apoyo del sistema bancario al comercio de exportación e importación principalmente en el financiamiento de pre y post exportaciones, como una de las formas de pago internacional aun poco conocidas.

3.4 IMPORTANCIA Y CARACTERIZACION DE LA INDUSTRIA:

El sector industrial constituye uno de los motores más importantes de la actividad económica del país, y se tiende a constituir en el paso obligado para el desarrollo económico y social, pues tiende a ser gran impulsor como fuente de empleo, como generador de divisas, como sector tecnificador y otros afines de suma importancia.

Guatemala como una economía con gran impacto por el sector externo, permite identificar que los movimientos mundiales impulsados por países ya sea industrializados o en pleno desarrollo, presenta grandes oportunidades para los sectores productivos del país y muy especialmente para el sector industrial, en tal razón de que Guatemala, deberá adoptar políticas y estrategias que impulsen la apertura comercial de forma negociada, hacia el futuro.

La globalización obliga a los países a que se fijen parámetros para una apertura del comercio de tal manera de generar y promover mejores condiciones de inversión productiva, desarrollo de la actividad industrial, calidad de vida de los ciudadanos y el desarrollo económico sostenible del país.

El desarrollo de la industria en el istmo y específicamente en Guatemala, se inició con la política de sustitución de importaciones puesta en marcha en 1960, originándose el Mercado Común Centroamericano, esta política estaba fundamenta en tres elementos: 1) Arancel común, 2) Incentivos fiscales, 3) Zona de libre comercio.

En Centroamérica el desarrollo de la industria fue considerado a través del desarrollo del comercio intrarregional el cual sería facilitado por medio del arancel común.

Asimismo los incentivos fiscales constituyeron el atractivo a los inversionistas extranjeros, y otros aspectos importantes, los cuales buscaban incrementar la base productiva industrial y lograr un crecimiento económico sustancial y mejores condiciones de vida. Industrializar era en el fondo el objetivo del modelo de sustitución de importaciones.

Las dos décadas posteriores Guatemala manifestó cambios substanciales en su economía, experimento un crecimiento económico, captando la inversión productiva mas importante de Centroamerica y alcanzó la mayor cuota de participación en el comercio centroamericano, favoreciendo mayores niveles de empleo e incorporando a la población rural a puestos de trabajo urbanos y de mayor nivel de capacitación.

El comercio regional, como mercado ha sido muy importante para la región centroamericana y aunque en la década de los ochenta manifestó un retroceso, este fue debido a problemas y conflictos armados de la región.

Para los años noventa, debe recordarse que los presidentes de Centroamerica adoptan el (PAECA) PLAN DE ACCION ECONOMICA PARA CENTROAMERICA, con el fin de alcanzar los compromisos en materia económica y social, reincorporación de los países, eliminación de obstáculos al comercio, adopción de arancel común. Es en esta década que los países del istmo acentúan una etapa mas dinámica de modernización de sus economías y aceleran sus acciones para lograr una inserción en la economía mundial, dejando atrás el modelo de sustitución de importaciones.

El período elegido en el presente estudio remarca los años noventa, pues es en esta etapa que se inició el proceso de adhesión al GATT, suscrito en 1991 y ratificado en 1995, con los ajustes y consolidaciones en mercancías y servicios para poder ingresar a la organización Mundial del comercio OMC.

La década de los años noventa refleja testimonio de que Guatemala con los países del área Centroamericana inician procesos de negociación de tratados bilaterales, de donde surge el acuerdo de Tuxtla Gutiérrez con México.

Además se inician negociaciones con países extrarregionales como el caso de Colombia Y Venezuela, países con los cuales se firma un tratado de libre comercio e inversión el 12 de febrero de 1992. Posteriormente en octubre 1993 los presidentes suscriben el Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana, conocido como protocolo de Guatemala, el cual sienta las bases para la adecuación del proceso de integración económica.

Posteriormente han surgido una serie de negociaciones, establecimiento de mesas negociadoras en cumbres del hemisferio, tratados de libre comercio, lo cual abordaremos mas adelante como agregado de las recientes negociaciones.

El periodo de 1990 - 1996, refleja una serie de acontecimientos de suma importancia, dentro de los cuales se desarrolla la industria y el comercio, asimismo el entorno anteriormente descrito nos refleja la caracterización de los sectores en mención, dada su importancia estratégica.

Uno de los indicadores que permite medir el nivel de desarrollo de los sectores es el Producto Interno Bruto, y la Gráfica No. 8 nos muestra el comportamiento que ha tenido durante el periodo de 1990 a 1996 tomando como base el desarrollo de las tasas de variación. El comportamiento del PIB se explica debido a aspectos como el aceleramiento del comercio exterior, la favorable evolución de los precios del café, mejores expectativas macroeconómicas y otros elementos que generaron confianza entre los agentes económicos, asimismo se puede observar el crecimiento del PIB, el cual ha evolucionado desde 3.1 de 1990 hasta el 4.9 en 1995, con una leve disminución durante el periodo de 1993 y 1994.

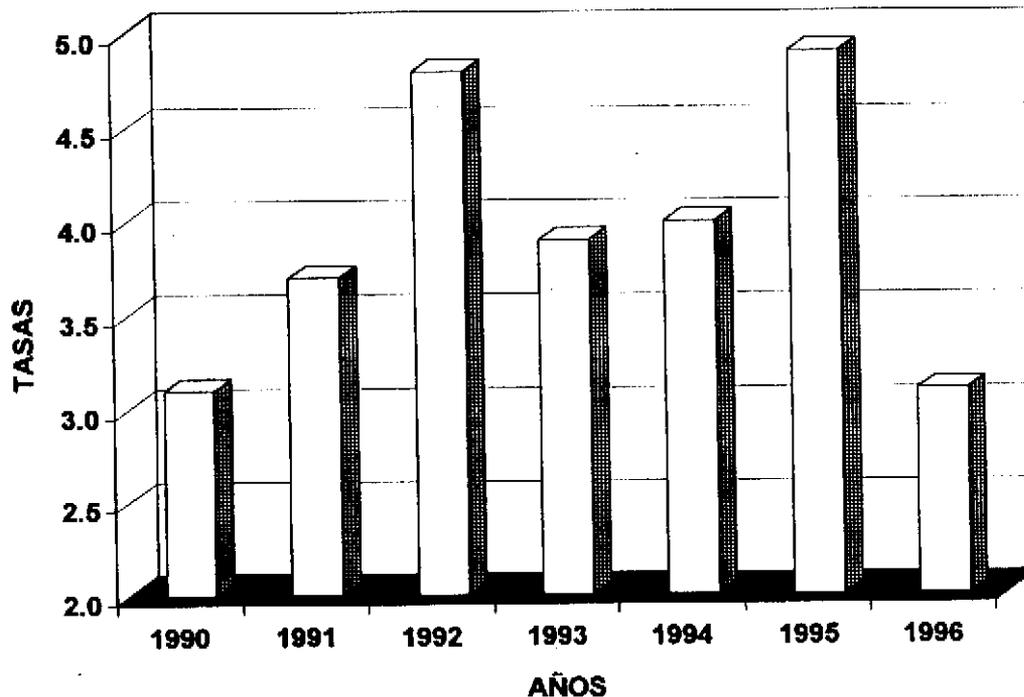
El (cuadro No. 8 del anexo) nos muestra la participación que tienen las ramas productivas en la conformación del PIB, (debe recordarse que el concepto del PIB, comprende la suma de los gastos de consumo, formación bruta de capital social y exportaciones netas de bienes y servicios), por un lado en el sector Bienes la industria manufacturera, si bien ocupa el segundo lugar muestra desde los años 1990 a 1996 un crecimiento aunque conservador en incremento de sus valores , aunque su estructura tiende a verse disminuida ya que de un 15.02 % de 1990, tiende a irse reduciendo hacia 1995 a un 14.12.

Lo contrario acontece con el sector comercio el cual ha manifestado un crecimiento mayor en el periodo indicado el cual es significativo en términos absolutos, como en su estructura en si la cual tiende a encaminarse del 24.19 % al 24.80 % .

No deberá obviarse que dentro de la participación en el Producto interno bruto, la mayor representación la ha tenido el sector agropecuario a excepción del año 1995, luego le sigue el sector comercio, y en un tercer plano el sector industria manufacturera, los demás sectores acusan una diferencia ostensible de los descritos.

En general la mayoría de los sectores productivos presentaron tasas positivas de crecimiento lo cual mantiene al PIB en los niveles descritos, sin embargo se aclara que para los años 1993 y 1994 el sector agrícola fue el más afectado por problemas climatológicos adversos, problemas de financiamiento por la tasa de interés y políticas comerciales que restringieron las exportaciones.

**COMPORTAMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO
TASA REALES DE VARIACION**



70

1) Preliminar
Fuente: Memoria de Labores
Banco de Guatemala

Gráfica No. 8

Hacia el año de 1996 según la información preliminar del PIB del Banco de Guatemala, éste se había reducido al 3.1, debiendo tenerse presente de que fue el año que acuso una serie de problemáticas, siendo considerada como un período de desaceleración en la economía.

La importancia de la Industria para el país es de gran magnitud, ya que en datos reflejados por el instituto Guatemalteco de Seguridad Social revela a través del (cuadro No. 9 del anexo), el número de trabajadores por ramas de actividad, inscritos, lo cual si bien no conforma el universo real, si se constituye un indicador del volumen de mano de obra que acoge cada sector, nótese que el sector agropecuario se muestra en primer plano como mayor absorbente de mano de obra, le siguen los servicios públicos y privados, para luego la industria y el comercio en miles de trabajadores.

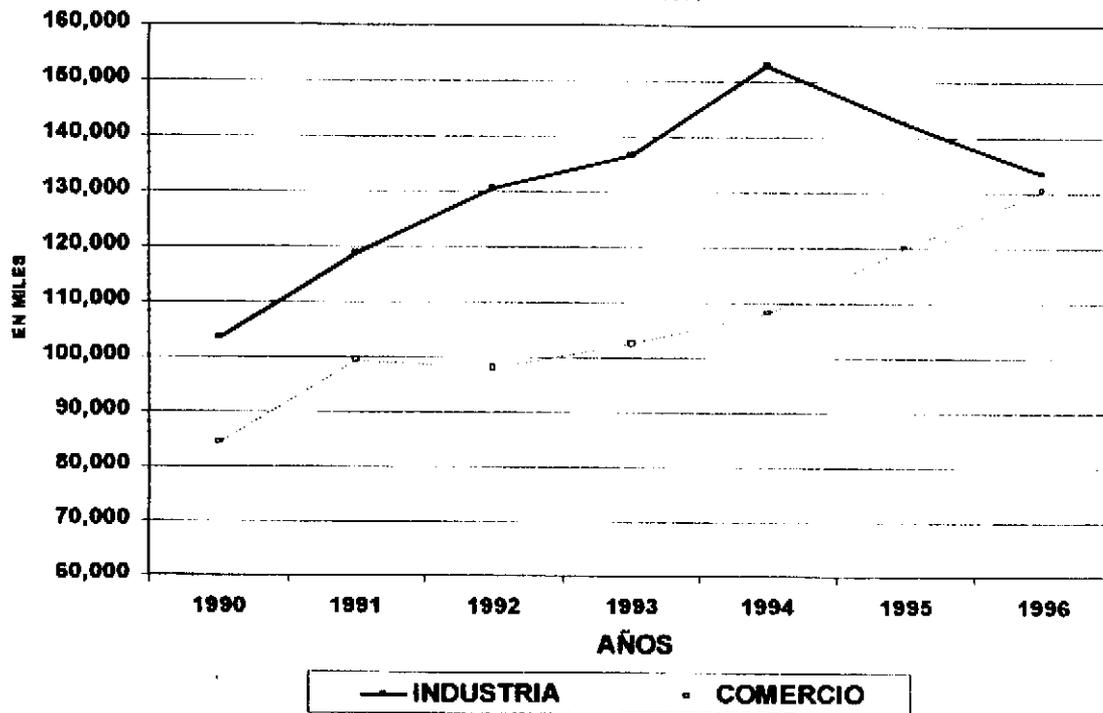
La Gráfica No. 9 nos muestra la tendencia y el contingente de mano de obra absorbido por los sectores objeto del presente estudio, según datos de la fuente y donde se muestra que el sector industrial ha sido el que mayor mano de obra ha absorbido, mas aun obsérvese la tendencia creciente y sostenida en mayor grado que ha venido absorbiendo en mano de obra el sector comercio al grado que casi se ha unido a los niveles actuales con la industria.

Sin embargo debe tenerse presente que sectores como la industria el efecto de generación de empleo, valor agregado, mano de obra ocupada en actividad productivas muestran sus efectos en la economía del país.

El sector industrial según cifras del instituto Nacional de Estadística nos muestra en el (cuadro No. 10 del anexo), el número de establecimientos dentro del universo manufacturero fabril, registrado en la república a través de los censos y encuestas desarrolladas por la entidad investigadora, I.N.E. reflejando un incremento aunque leve, si sostenido dentro del período de 1990 a1996. Asimismo según la clasificación de CIIU se dan a conocer las actividades dentro de la industria de mayor a menor número de establecimientos.

Dentro de la caracterización de la Industria la Gráfica No.10, nos muestra la concentración de establecimientos industriales, ubicando el mayor porcentaje en el área de Guatemala, luego el departamento de Santa Rosa, Quetzaltenango, Escuintla y el resto de departamentos de menor envergadura. El (cuadro No. 11 del anexo), nos da un panorama del número de establecimientos industriales.

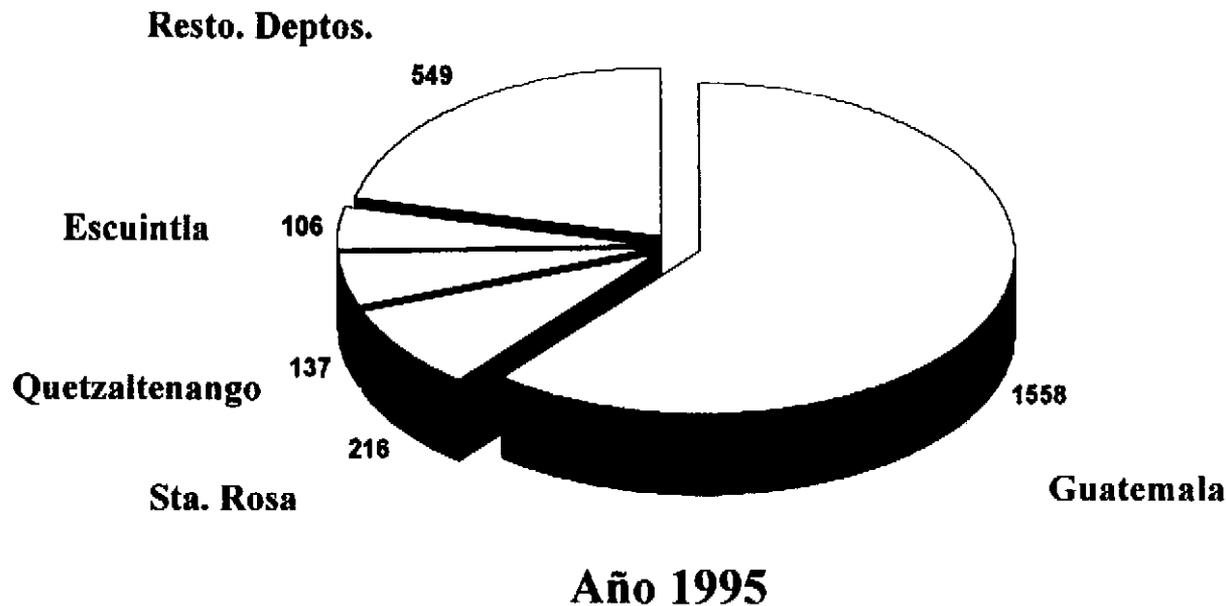
COMPORTAMIENTO DEL NUMERO DE TRABAJADORES POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA



Fuente: I.G.S.S. y Boletín Estadístico del Bco. de Guatemala

Gráfica No. 9

SECTOR INDUSTRIAL NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR DEPARTAMENTOS



Fuente:
Instituto Nacional de
Estadística.
Directorio Establecimientos Industriales

Gráfica No. 10

Por otro lado, dentro de la investigación efectuada al sector industrial se identificó un contingente de las necesidades tecnológicas según clasificación dada a conocer por la Cámara de Industria de Guatemala, en distintas actividades industriales, tales como textiles, alimentos etc. mismas que fueron publicadas en el periódico El Industrial de la C.I.G. el cual da a conocer la siguiente información:

SECTOR INDUSTRIAL GUATEMALA NECESIDADES TECNOLOGICAS			
ABRIL 1987			
ACTIVIDAD	PAPEL	MADERA	METAL
ENTRENAMIENTO	A	A	M
MATERIA PRIMA	B	B	B
MAQUINARIA	A	B	M
PROCESO	A	M	A
PRODUCTOS	A	A	M
SERVICIOS/SOPORTE	M	M	A
MERCADO	B	M	A

SECTOR INDUSTRIAL TEXTIL Y CUERO NECESIDADES TECNOLOGICAS				
ABRIL 1987				
ACTIVIDAD	JERSEYS	TEXTIL	CALZADO	CUERO
ENTRENAMIENTO	A	A	A	A
MATERIA PRIMA	A	A	A	A
MAQUINARIA	A	A	A	M
PROCESO	M	B	A	M
PRODUCTOS	B	B	A	A
SERVICIOS/SOPORTE	B	M	A	A
MERCADO	M	B	M	M

SECTOR INDUSTRIAL					
ALIMENTOS					
NECESIDADES TECNOLOGICAS					
ABRIL 1997					
ACTIVIDAD	ULTRA MARINOS	PRODUC. LATEOS	PANADERIA	DULCES Y CHOCO	COMIDA ANIMALES
ENTRENAMIENTO	M	A	A	M	A
MATERIA PRIMA	B	A	B	B	B
MAQUINARIA	A	A	B	B	B
PROCESO	M	A	A	A	A
PRODUCTOS	A	A	A	A	B
SERVICIOS/SOPORTE	M	A	M	B	M
MERCADO	M	A	B	A	A

REFERENCIA:

A : ALTO M : MEDIANO B : BAJO

FUENTE:

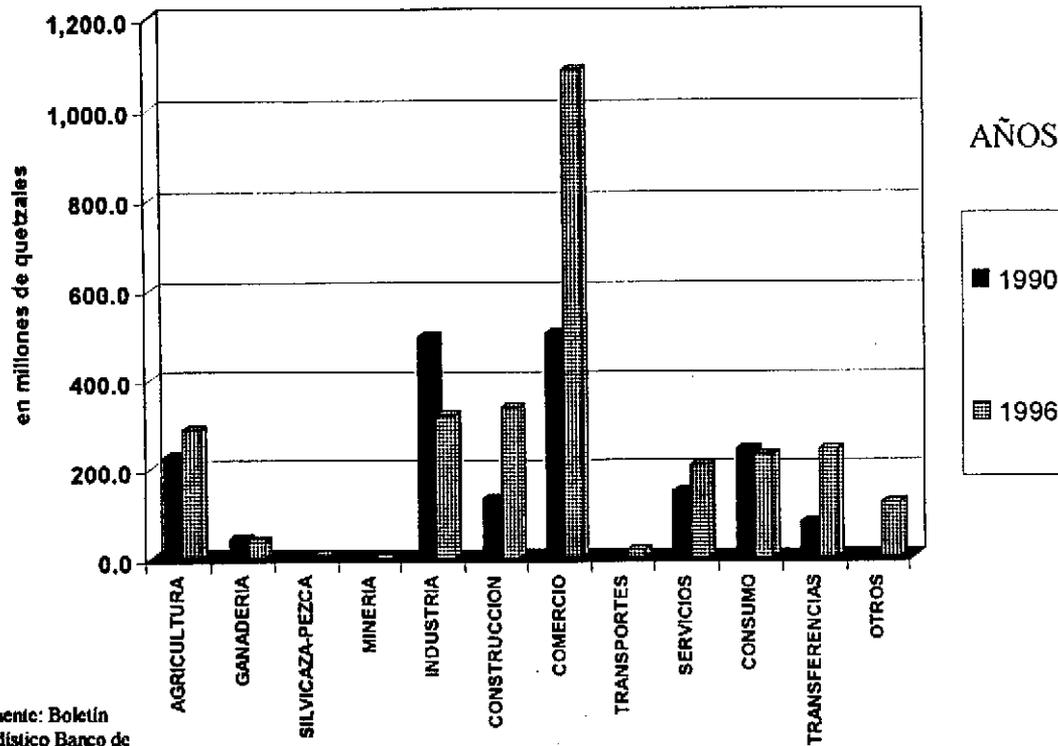
PERIODICO EL INDUSTRIAL DE LA C.I.G.

Otro de los sectores que ha tenido presencia en el sector industrial es el sistema bancario y la Gráfica No. 11 pone de manifiesto el comparativo entre los préstamos concedidos por destino a las diferentes ramas productivas entre los años de 1990 y 1996.

Actualmente el mayor financiamiento lo ha recibido el sector comercio y en segundo lugar para el año de 1996 la construcción ha cobrado auge, relegando a una tercera posición al sector industrial, siendo este punto ante la diversidad de criterios, objeto de una evaluación en razón de las posiciones que han sostenido que tal resultado obedece al lavado de US\$ dólares y aspectos económicos como el caso de la desaceleración de 1996 los cuales han influido hacia la industria. El (cuadro No. 12 del anexo) nos permite ampliar la información a fin de tener una apreciación de los volúmenes parciales a nivel de préstamos en millones de quetzales, observándose un crecimiento sostenido aunque moderado en algunos casos, cíclico en otros, todo lo cual se toma en fiel testimonio de la importancia de estos sectores para la economía del país, según las publicaciones del boletín estadístico del Banco de Guatemala.

Como información complementaria el (cuadro No. 13 del anexo) nos refleja el número de préstamos en millones de quetzales concedidos para la industria por actividades específicas, el cual refleja una amplia dispersión de cada uno de los rubros.

Prestamos concedidos por destino del Sistema Bancario



Fuente: Boletín
Estadístico Banco de
Guatemala

Gráfica No.11

CAPITULO IV

4. LOS MECANISMOS DE PAGO INTERNACIONAL COMO HERRAMIENTA DEL COMERCIO EXTERIOR.

4.1 MARCO GENERAL INTERNACIONAL.

Un sistema de pagos es factible de considerarlo como el conjunto de mecanismos por medio de los cuales las obligaciones financieras en las que incurren los agentes económicos, como resultado de la actividad económica, son canceladas mediante transferencias de valor monetario.

Los sistemas y los procesos de pagos son los que unen a los tenedores de recursos domésticos con el sistema bancario global, y los que permiten el funcionamiento continuo de las economías.

Actualmente los sistemas de pago modernos son complejos, variados y sofisticados tales como el sistema FEDWIRE de la Reserva Federal de los Estados Unidos de América, hasta los sistemas de pagos de consumo global que utilizan empresas multinacionales.

Dicho en otros términos generales, el sistema de pagos es el conjunto de mecanismos por medio de los cuales las obligaciones en las que se incurre como resultado de la actividad económica, son canceladas mediante transferencia de valor monetario.

En el mundo existe una impresionante diversidad de prácticas en los sistemas de pagos, tanto a nivel nacional como internacional.

Ningún sistema es mejor para todos los propósitos; más bien es necesario un rango de alternativas de pagos para permitir a cualquier persona o institución financiera seleccionar lo mejor y más apropiado a sus necesidades a fin de identificar costos innecesarios e identificar la oportunidad adhoc en el momento oportuno.

Los países tienen diferentes sistemas de pago, dependiendo de sus necesidades, de la base de tecnología y de las leyes y prácticas de negocios. Por consiguiente los sistemas de pago necesitan sistemas integrados tecnológicamente que puedan soportar todo tipo de eventualidad.

4.2 EVOLUCION DE LOS SISTEMAS DE PAGOS.

Los sistemas de pagos han evolucionado durante siglos y con ellos, también ha evolucionado la forma del dinero. En un momento los metales preciosos como el oro sirvieron de medios principales de pago, y era la forma principal del dinero; este sistema basado exclusivamente en los metales preciosos, presentó diversos inconvenientes, como el hecho de que tal forma era muy pesada para ser transportada de un lugar a otro.

El siguiente desarrollo son los activos de papel, es decir, la moneda de papel (piezas de papel que funcionaron como medio de cambio). Los sistemas de pago en efectivo tienen aplicación en todos los países y son, sin duda, el método utilizado con más frecuencia para hacer pagos ad hoc de montos reducidos. El pago en efectivo no ha suplantado ni suplantará a todos los otros medios de pago porque carece de ciertas características muy deseables. Por ejemplo no permite un registro de referencia adecuado y se vuelve menos conveniente y menos seguro cuando mayores sean el monto y la distancia.

El anterior problema fué superado con otro paso en la evolución de los sistemas de pagos, el cual ocurrió con el desarrollo de la banca moderna. La introducción de los cheques fué una innovación importante, pues son un tipo de pagaré, pagadero a la vista, que permite realizar transacciones sin necesidad de llevar grandes cantidades de monedas, reducir los costos de transporte relacionados con el sistema de pagos y mejorar la eficiencia económica. Otra ventaja de los cheques es que pueden girarse por cualquier cantidad. Hay sin embargo dos problemas con un sistema de pago basado en cheques: Primero toma tiempo trasladar los cheques de un lugar a otro y toma varios días que un banco acredite a su cuenta un cheque que es depositado. Segundo, todo el papel requerido para procesar los cheques es costoso.

A partir de ese momento se han identificado varias alternativas para ejecución de pagos, desde pagos directos como indirectos, sin embargo en la actualidad los sistemas basados en la electrónica se están usando cada vez más con mayor amplitud para satisfacer la escala más alta de montos, en especial cuando la transacción implica distancias importantes y se desea tener la certeza de que el pago se efectuará en el momento oportuno. La perspectiva a largo plazo de los sistemas electrónicos son muy prometedoras, pero no ofrecen la esperanza de proporcionar un sistema de pagos que satisfaga a todas las necesidades de pago dadas las múltiples coyunturas situacionales.

Con el desarrollo de la computadora y el avance de la tecnología de las telecomunicaciones, la electrónica pareciera ser la mejor manera de organizar el sistema de pagos; el sistema de transferencia electrónica de fondos, en el cual todos los pagos se hacen mediante telecomunicaciones se toma en la innovación de la actualidad.

La cancelación de cualquier obligación utilizando medios de pago (distintos del efectivo) involucra la compensación de la orden de pago. La liquidación implica la verdadera transferencia de valor, basada en las instrucciones de pago. Los bancos juegan el papel de intermediarios financieros, ya que ellos tienen las cuentas de los agentes económicos y, pueden proporcionar crédito a quienes giran contra tales cuentas, a fin de que su obligación pueda ser cancelada. 58/

Para realizar organizadamente las transferencias interbancarias de fondos existen normas establecidas reglamentariamente que regulan todo el proceso para llevar a cabo la cancelación de compromisos de pago que surjan entre sus entidades participantes. El medio de pago es el dinero bancario; el instrumento de pago, una transferencia interbancaria que actualmente podría cursarse mediante procedimientos electrónicos. 59/

Cada tipo de pago requiere un conjunto de características diferente. En términos más amplios, cada país necesita una gama completa de métodos de pago eficaces. El logro de ese objetivo comprende una doble responsabilidad administrativa, por un lado el proceso se ve influido por factores legales, económicos, sociales, políticos y tecnológicos. Por otra parte, la eficiencia de los sistemas depende de los costos, viabilidad técnica y confiabilidad de los métodos de pago existentes.

4.3 MARCO GENERAL NACIONAL.

La economía Guatemalteca, como cualquier otra, ha tenido necesidad de establecer sistemas de pago, para la liquidación de las transacciones comerciales de sus agentes económicos tanto a nivel nacional como intrarregional.

La experiencia de Guatemala en cuanto a sistemas de pago luego de la creación de la cámara de Compensación describe lo siguiente:

4.3.1 LA CAMARA DE COMPENSACION:

Antes de ser creada la Cámara de Compensación Nacional, las instituciones bancarias que tenían en su poder cheques librados contra otros bancos enviaban a cada uno de estos, un cobrador especial con el fin de hacer efectivos los cheques.

El primer sistema de pagos organizado se instituyó con la creación de la Cámara de compensación, también llamada Casa de Liquidación mediante el artículo 69 de la ley orgánica del Banco de Guatemala, el cual indica que los encajes bancarios y los demás fondos depositados por los bancos en el Banco de Guatemala, servirán de base para el sistema de compensación de cheques. 60/

Los bancos del sistema pueden cobrar únicamente por medio de la Cámara de compensación los cheques y giros que reciban a cargo de otros bancos. Por ello todo depósito efectuado en los bancos del sistema mediante cheque de otro banco, esta sujeto a reserva usual de cobro, generalmente de 24 horas.

59/ Ibid. p. 3

60/ Ibid p 5 - 6.

4.3.2 PROYECCION DEL SISTEMA DE PAGO A NIVEL CENTROAMERICANO.

El mercado Común Centroamericano incorporó en el texto de los distintos tratados que lo conforman la necesidad de establecer un sistema multilateral de pagos, un compromiso para coordinar esfuerzos que aseguraran los pagos intrarregionales para transacciones corrientes, el principio de la armonización de las políticas monetarias nacionales y la disponibilidad de un mecanismo financiero para la corrección de la balanza de pagos. 61/

La Cámara de Compensación Centroamericana surgió en 1961 y funcionó a través de la compensación de pagos con cinco monedas diferentes y todas ellas referidas al peso centroamericano (\$CA), considerada por los bancos centrales de la región como la unidad de cuenta equivalente al dólar de los Estados Unidos en ese entonces. Hacia la década de los años ochenta el intercambio comercial empezó a declinar y los pagos registrados por la cámara se redujeron por problemas de liquidez internacional surgiendo restricciones ante los problemas generados en sus respectivas balanzas de pagos.

La anterior situación se agravó por las variaciones en los tipos de cambio, por el apareamiento de los mercados extrabancarios, por la escasez de divisas y devaluación de las monedas todo lo cual debilitó el funcionamiento de la cámara al grado que dejara de funcionar.

La situación anterior motivó a la búsqueda de mecanismo alternos para lograr la recuperación del comercio de los países centroamericanos surgiendo nuevas formas como el trueque, pago en dólares, el Dica, y otros mecanismos que actualmente no se encuentran vigentes.

4.3.3 MECANISMOS DE PAGO PRIVADOS.

En 1989 se inició en Guatemala, el proceso de modernización financiera con el fin de elevar la competitividad y eficiencia funcional del sistema financiero nacional dentro de un marco macroeconómico de estabilidad y crecimiento. A partir de entonces se ha permitido al sistema bancario nacional ampliar las posibilidades de canalización de recursos financieros, fomentar la competencia entre las instituciones bancarias y expandir la oferta de servicios bancarios. 62/

61/ Ibid. p.6

62/ Ibid p 7

El punto de vista anterior nos permite identificar que al ingresar a la década de los años noventa que es el período que profundiza el presente estudio, han surgido una serie de mecanismos de pago que si bien es cierto funcionan en forma restrictiva por parte de algunos bancos, y no ha sido generalizada su operación, ha permitido en algún grado ser facilitadores a sus clientes, y como una alternativa para el empresario en general a fin de que puedan solventar sus compromisos, tal es el caso del TRADE CHECH impulsado por el Banco Agrícola Mercantil de Guatemala y el Banco de Comercio del Salvador especialmente en 1994.

También puede hacerse mención del CHEQUE CENTROAMERICANO promovido por el Banco Continental de Guatemala y el Banco Cuzcatlán de el Salvador actualmente vigente, cuyo objetivo al igual que el anterior pretende que las diversas transacciones entre los agentes económicos del área centroamericana puedan liquidar sus compromisos utilizando un solo medio de pago, si bien es cierto que posteriormente se adhieron los otros países, actualmente es promovido por Guatemala, el Salvador y Nicaragua.

EL SISTEMA PRIVADO DE PAGOS CENTROAMERICANOS, promovido por LAFISE, inauguró un sistema Privado de pagos Centroamericanos SPPC, el cual funciona en cada uno de los países del Istmo facilitando el pago de transacciones comerciales, transferencias financieras utilizando monedas locales. LAFISE puede proporcionar un cheque centroamericano en la moneda que se solicite y girado contra uno de los bancos del sistema financiero del Istmo.
Hoy día LAFISE promueve la transferencia electrónica.

La globalización de la economía ha motivado el surgimiento de una serie de mecanismos de pago entre otros, lo cual ha motivado el transformamiento de los agentes económicos, los gustos de los consumidores, las relaciones comerciales internacionales y los mecanismos utilizados por las instituciones financieras para liquidar los pagos, tanto a nivel nacional como internacional, por lo tanto Guatemala no puede quedarse a la zaga debiendo modernizar sus mecanismos de pago a nivel local, regional etc. por lo cual se torna indispensable conocer el marco general de cada mecanismo que actualmente se encuentra vigente por parte de los empresarios, Importadores etc., a fin de que puedan elegir la alternativa idónea dada la coyuntura de los negocios en el momento oportuno utilizando la ventaja comparativa de cada sistema evitando costos innecesarios, es decir haciendo pleno uso del costo de oportunidad para cada una respecto a las demás.

A continuación se da a conocer los elementos teóricos de los principales mecanismos de pago internacional como herramienta en el comercio exterior.

4.4 LOS MECANISMOS DE PAGO INTERNACIONAL DEL COMERCIO EXTERIOR.

4.4.1 METODOS DE PAGO:

Existen varios métodos de pago para las operaciones internacionales, los cuales se enumeran a continuación :

4.4.1.1 PAGO ANTICIPADO.

Es aquella forma de pago en la cual el comprador o sea el importador, cancela el valor de la mercadería objeto del contrato, al vendedor (exportador), antes de que éste proceda a efectuar el embarque. Su uso en el comercio internacional es una muestra amplia de confianza del comprador hacia su vendedor, por cuanto le cancela en forma parcial o total el valor de la operación antes de que se materialice el embarque.

Como puede verse su uso es muy ventajoso para el vendedor ya que no existe ningún riesgo para él y de hecho es el método más deseado por el exportador ya que es librado de los problemas del cobro y tiene uso inmediato del capital. Sin embargo para el comprador es muy desventajoso ya que en el recae toda la carga del financiamiento y quien asume los riesgos de incumplimiento del contrato; además esta forma de pago es considerada como una forma de financiamiento que otorga el comprador al vendedor sin que este cancele intereses por el periodo entre el día que recibe el pago y el día que embarca el producto.

Por otro lado, excepto en el caso de que una orden sea muy pequeña, el importador puede objetar este término de pago, ya que no permite el uso del capital, sino hasta que la mercadería es recibida y revendida. Todo lo anterior permite que los importadores tengan sus reservas, en cuanto a que si se recibirá o no la mercadería.

La forma de pago anticipada, puede utilizarse en los siguientes casos:

- En la transacción de bienes de capital, por ejemplo: maquinaria con características especiales, para asegurar el negocio por cuanto de no llevarse a cabo podría ser muy difícil comercializarla en otro mercado.
- Cuando el comprador debe asegurar el abastecimiento de un producto que tiene gran demanda y cuya oferta es insuficiente.
- Cuando el comprador desea asegurar el precio de un producto que tiene grandes variaciones en el mercado internacional.
- Cuando el vendedor no es el productor del bien y por tanto debe abastecerse de él en su mercado, pero no desea o no puede distraer su disponibilidad de dinero.

- Cuando en el país del comprador son muy inestables las condiciones políticas o la moneda extranjera para el pago de importaciones es asignada con mucha demora.

En esta y otras variante afines de pago anticipado, la intervención de los bancos se limita al traslado de los fondos entre los interesados a través de un procedimiento sencillo, ya que el importador entrega sus fondos a su Banco Comercial, quien a su vez utilizando un banco del exterior efectúa el envío al exportador. Este último banco exportador avisa al exportador de los fondos, para terminar el proceso con que el exportador despachara hasta ese momento la mercadería y los documentos de embarque al importador.

4.4.1.2 PAGO EN CONSIGNACION.

La mercadería es embarcada en consignación cuando el importador recibe la mercadería y hace el pago al exportador, si y solo si la mercadería es vendida.

Mientras tanto el exportador sigue siendo el dueño de cualquier mercadería que no haya sido vendida por el importador.

Como una opción de ejecución de pago se hace mención, sin embargo puede generar ventajas o bien desventajas para una de las partes, en el momento de que el costo de oportunidad no sea favorable respecto a otros métodos, máxime si no existe definición de los términos de manejo.

4.4.1.3 PAGO EN CUENTA ABIERTA.

En esta forma de pago el vendedor demuestra tener plena confianza en el comprador, por cuanto junto con el despacho de la mercadería al importador, el exportador también le envía directamente los documentos de embarque, es decir sin que intervenga ninguna otra entidad especialmente un banco.

La intervención de los bancos se limita a la venta de las divisas para el pago de las importaciones o a la recepción y/o liquidación de las divisas en el caso de las exportaciones.

Este método de pago esta basado en un alto grado de confianza mutua y es utilizado cuando existe una relación comercial larga y fructífera entre comprador y vendedor o cuando las ventas son hechas a sucursales o subsidiarias del suplidor.

Para este caso la ventaja es para el comprador ya que el pago lo efectúa generalmente hasta después de cierto número de días de la fecha de embarque. Los riesgos de incumplimiento de contrato y de impacto a la liquidez los asume el vendedor.

Este método presenta muchos riesgos para el exportador, además de la desventaja de no poder usar el capital, sino hasta que el pago es recibido.

El vendedor debe, además de considerar el riesgo crediticio, la disponibilidad de moneda extranjera para las importaciones en el país de destino de la mercadería, ya que las experiencias pasadas ha demostrado que las importaciones en base a cuenta abierta son la última prioridad en la asignación de divisas.

De una manera práctica el procedimiento de ejecución se circunscribe a lo siguiente:

El vendedor o exportador embarca la mercadería y despacha los documentos del embarque directamente a su comprador.

El importador por su parte con los documentos de embarque compra moneda local (divisas necesarias) para cancelar el valor de la operación al vendedor.

El banco del importador envía las divisas al exportador utilizando los servicios de un banco del área del exportador.

El banco del exportador avisa al exportador la llegada de las divisas por la cancelación de la exportación, entregándole a cambio de las divisas el equivalente en moneda local de su país.

4.4.1.4 PAGO A TRAVES DE COBRANZA.

La cobranza constituye un punto intermedio entre el pago por anticipado y la cuenta abierta, para la liquidación de transacciones entre exportadores e importadores.

Una cobranza es la administración de documentos a través de bancos con instrucciones del exportador de entregar dichos documentos comerciales al importador contra pago o aceptación.

La cobranza constituye el manejo por parte de los bancos, de los documentos, según las instrucciones que reciban del exportador con los siguientes fines:

- Obtener la aceptación y/o pago según el caso.
- Entrega documentos comerciales contra aceptación y/o pago según el caso.
- Entregar documentos según otros términos y condiciones.

El servicio de cobranza ofrecido por los bancos, permite al exportador obtener la liquidación del importador a un costo mínimo.

Una cobranza le proporciona al exportador una mayor grado de seguridad que el método de cuenta abierta, ya que los documentos que forman parte de la negociación son tramitados por bancos: por lo tanto estos ejercen control sobre la mercadería y solamente ceden los documentos contra pago o aceptación de una letra de cambio.

Los documentos a que se hacen referencia pueden ser documentos financieros o bien documentos comerciales.

Todos los documentos enviados para gestionar su cobro deberán llevar la instrucción "cobranza sujeta a la URC 522" debiendo contener instrucciones completas y precisas.

Las instrucciones de cobro deberán contener la siguiente información:

- Los detalles del banco que recibió la cobranza.
- Los detalles del cedente
- Los detalles del librado
- Los detalles del banco presentados
- El importe y la moneda objeto de cobro.
- La relación de los documentos que se adjuntan y el número de ejemplares de cada uno.
- Los términos y las condiciones para la obtención del pago y/o aceptación.
- Las condiciones de entrega de los documentos
- Cargos a cobrar
- El método de pago y la forma de aviso del mismo.
- Las instrucciones a seguir en caso de no pago.

4.4.1.5 PAGO A TRAVES DE CARTA DE CREDITO.

La carta de crédito es un convenio mediante el cual un banco (banco emisor), a solicitud y de conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante del crédito), se compromete directamente o por intermedio de otro banco (banco corresponsal) a pagar a un beneficiario hasta una suma determinada de dinero, contra la presentación de los documentos estipulados y de conformidad con los términos y condiciones establecidos.

La carta de crédito, también llamada crédito documentario en razón de que es en base a documentos que se ejecutan las operaciones, es un instrumento técnico y especializado que se utiliza para financiar embarques de mercancías para ser trasladadas de un lugar a otro.

Una de las razones principales por la que un comprador y un vendedor utilizan la carta de crédito como método de pago es porque un embarcador no embarcará a menos que tenga la seguridad de pago de un banco, y este es el mayor factor detrás de dicho financiamiento.

Desde el punto de vista comercial, todas las etapas de una operación de crédito documentario forman parte de una sola transacción; pero desde el punto de vista legal se descompone en varios contratos individuales.

Quando el comprador y vendedor se ponen de acuerdo para llevar a cabo una operación comercial, se celebra el primer contrato, el de compraventa.

Quando el banco emisor acepta las instrucciones del ordenante se lleva a cabo otro contrato. Este contrato es entre el comprador, como aplicante y su banco, y establece la obligación financiera y la responsabilidad del comprador con el banco respecto a la emisión de la carta de crédito.

Posteriormente el banco emite su crédito a favor del beneficiario, lo que constituye una obligación independiente del banco y se considera generalmente como un tipo especial de contrato. Las partes del crédito son el banco emisor y el beneficiario. La obligación del pago es asumida únicamente por el emisor.

El compromiso del banco consiste en pagar contra la presentación de documentos y no en indagar acerca de los aspectos comerciales subyacentes del contrato.

Un aspecto muy importante al utilizar la carta de crédito es que las partes que intervienen negocian sobre documentos y no sobre mercancías, servicios y otras prestaciones que puedan tener relación con dichos documentos.

Los bancos deben examinar los documentos presentados por el vendedor, con atención razonable para garantizar que aparentemente estén de acuerdo con los términos del crédito, pero no asumen responsabilidad por la forma o autenticidad de los mismos documentos.

Los bancos participantes tampoco asumen responsabilidad por las consecuencias provenientes del retraso o pérdida en la transmisión de mensajes, por la interrupción de sus actividades por fuerza mayor ni por el incumplimiento de otros bancos utilizados para atender las instrucciones del ordenante del crédito.

Es usual de que en la terminología utilizada se da en llamar al comprador, como el importador, el aplicante, el ordenante del crédito, etc. mientras que respecto al vendedor se le llama también el exportador, el beneficiario etc. ante lo cual al utilizar este sistema de pago se pueden subrayar ciertas ventajas y desventajas que se describen a continuación:

PRINCIPALES VENTAJAS PARA EL COMPRADOR:

- El comprador tiene la seguridad de que el pago sólo será efectuado cuando el vendedor haya cumplido con los términos del crédito.
- En algunos casos se asegura la posibilidad de comprar divisas, independientemente de las modificaciones que puedan ocurrir en el régimen de cambios del país.
- El pago debe hacerlo hasta que los documentos, que están conforme los términos y condiciones, son recibidos, lo que disminuye los costos financieros.

- Puede obtener un mejor precio en vista de que el exportador sabe que el pago es seguro si cumple con los términos y condiciones estipulados en la carta de crédito.
- Si el banco le pide un depósito en garantía, este puede constituirse como depósito a plazo y por lo tanto ganar intereses.
- Puede obtener crédito de parte del mismo vendedor o del banco emisor.

PRINCIPALES VENTAJAS PARA EL VENDEDOR:

- El vendedor se beneficia cuando recibe una carta de crédito puesto que confía más en el crédito de un banco, por ser conocido, que en el crédito de un comprador que puede ser bueno pero menos conocido, eliminando la necesidad de efectuar investigaciones de crédito sobre el comprador.
- Una carta de crédito irrevocable protege al vendedor del riesgo de no pago causado por insolvencia del comprador y el riesgo de que el comprador rompa el contrato y no quiera pagar después de que la mercadería ha sido embarcada o este lista para el embarque.
- El vendedor se siente más seguro al tener el compromiso de pago de un banco y por lo tanto menos temeroso de que el pago pueda ser retenido o se arriesgue por actos políticos o por problemas de cambio extranjero en el país del comprador.
- La existencia de una carta de crédito le puede facilitar al exportador el obtener un préstamo para la compra o fabricación de las mercancías antes de embarcarlas.
- En el caso de que el exportador haya otorgado crédito al comprador, aquel puede obtener fondos rápidamente al descontar la aceptación bancaria.
- En el caso de cualquier carta de crédito irrevocable, el vendedor normalmente puede obtener el pago tan pronto como efectúe el embarque de las mercaderías, ya que puede negociar los giros en un banco de su país; sin tener que esperar a que el comprador cumpla con las condiciones que le exijan su autoridades cambiarias.

En términos generales la carta de crédito se constituye en un método que asegura la ejecución de pago, previo cumplimiento de condiciones.

4.4.2 INSTRUMENTOS DE PAGO INTERNACIONAL.

Dentro del convenio de compra-venta se establecen los métodos o formas de pago los cuales hemos descrito en el inciso anterior dentro de los principales o de mayor utilización. Cada uno de estos métodos lleva consigo la utilización de un instrumento de pago, el cual se utiliza para la liquidación de las operaciones en el comercio internacional.

Dentro de los principales instrumentos de pago que se utilizan en el comercio internacional se menciona los siguientes:

4.4.2.1 TRANSFERENCIA CABLEGRAFICA.

Las transferencias cablegráficas han sido hasta el momento el instrumento de pago más rápido que se ha utilizado para la liquidación de operaciones internacionales y se realiza con base a una carta de instrucciones trasladando fondos por medio de mensajes cablegráficos a través de bancos a nivel internacional.

En condiciones normales se utiliza normalmente el nombre del beneficiario o quien serán acreditados los fondos, el banco del exterior del proveedor, con su respectiva dirección, el número de cuenta del proveedor, y los códigos a nivel internacional utilizados para efectuar transferencias tales como Swift code, número de aba, Draft y otros identificables.

Las partes que operan dentro de una transferencia son:

- El ordenante: Es quien paga la transferencia (el importador).
- El beneficiario: El que recibe o cobra los fondos. (el exportador).
- Bancos Corresponsales: los que operan la transferencia
- Moneda: La de utilización y/o de negociación si fuera en otro tipo tales como US\$ dólares, Marcos Alemanes, Francos Suizos, Francos franceses etc.

Existen dos tipos de transferencia cablegráfica:

Directa: Es la que se realiza entre el banco del ordenante y el banco del beneficiario.

Indirecta: Es cuando toman parte otros bancos intermediarios, ya que muchas veces no existe corresponsalia entre los bancos que intervienen del ordenante y del beneficiario.

En el tipo de transferencia Indirecta puede ser a su vez:

Simple: Cuando no existen restricciones de pago.

Documentaria: Cuando se hace necesaria la presentación de determinados documentos para su ejecución.

4.4.2.2. GIRO BANCARIO:

El giro bancario es un cheque emitido por un banco, el cual tiene un respaldo crediticio del mismo banco, normalmente los giros emitidos son con cargo a una cuenta que el banco local tiene contra un banco del exterior.

Los giros bancarios poseen mayor aceptación que un cheque de una entidad privada.

Este instrumento puede ser utilizado para la liquidación de cualquier método de pago en el comercio internacional

El giro bancario es emitido en papel seguridad, llevando un número consecutivo de documento y utiliza números o caracteres magnéticos para efectos de compensación bancaria inmediata. Este tipo de documento debe llevar firmas las cuales podrán ser manuales, o impresas o aun casos de sellos de goma.

Asimismo el giro deberá especificar las cantidades en tipo de moneda en números y letras, y/o protectora, incluso podrán llevar encima cinta adhesiva por aspectos de seguridad.

Como se indicó anteriormente, los giros son proporcionados por entidades bancarias y en condiciones normales se adquieren como compra de divisas.

4.4.2.3 CHEQUE:

Es un documento en forma de mandato de pago, por medio del cual se puede retirar, por o por medio de un tercero, todos o parte de los fondos que se tienen disponibles en poder de otro.

- La característica principal de un cheque y respecto al giro bancario, es que el cheque normalmente es producto de una cuenta personal o bien una cuenta de una empresa privada, en los casos que tengan sus cuentas por ejemplo en US\$ dólares, mientras que el giro bancario como se indico en el inciso anterior es emitido por un banco.

En el comercio internacional el cheque es utilizado como instrumento de pago, cuando existe una relación de confianza entre el exportador y el importador.

De otra manera y en condiciones corrientes la sólo compensación de una cheque que se recibe como pago llevaría gran cantidad de tiempo, aun dependiendo del banco donde esta radicada la cuenta, país etc.

Sin embargo como instrumento ha sido utilizado por algunas empresas, aun conscientes de las limitantes prefiguradas.

4.4.2.4 PAGARE.

- En condiciones normales es un instrumento de pago que no es utilizado normalmente en las operaciones internacionales, debido a las limitaciones en su uso, sin embargo se hace mención porque en cierto casos por ser un título de crédito ha sido utilizado en escala ínfima basado en que el sujeto que lo libra promete pagar una cantidad de dinero al beneficiario, con el riesgo de que no se sujete a condición alguna.

4.4.2.5 LETRA DE CAMBIO.

En el ambiente del comercio internacional a la letra de cambio, se la conoce también como draft, giro, bill of exchange, notas comerciales etc. Y es simplemente una orden incondicional que se dirige al importador o comprador, para pagar una determinada cantidad de dinero en una fecha estipulada al tenedor de dicho documento, que generalmente es un banco.

Es uno de los métodos mas comunes de pago en el comercio internacional, ya que financia gran parte de operaciones comerciales, y su característica principal es como se indicó exigir al comprador pagar o aceptar el pago de una determinada cantidad de dinero.

Una aceptación de una letra consiste en el reconocimiento de este efecto escrito sobre la letra y firmado por el comprador, que lo obliga a efectuar el pago de la cantidad estipulada dentro del periodo de tiempo designado. Ya aceptada por el comprador la letra se convierte en aceptación comercial. Las dos características que se crean con este instrumento y que son fundamentales para su uso satisfactorio en el comercio internacional son : (1) la prueba documental de la obligación es transferible y (2) se establece un vencimiento definido o determinado de la obligación de pago. 63/

La palabra cambio obedece a que precisa un cambio, pero no de cosas sino de lugares. La función de la letra de cambio es la de cambiar dinero de una plaza a otra. Dicha mecánica es simple, una persona escribe una carta a otra, en la cual le ordena que le pague a un tercero una cierta cantidad de dinero.

La letra de cambio es uno de los títulos de crédito llamados triangulares porque para su perfección es indispensable que participen tres sujetos:

- El que crea el título (girador)
- El que lo va a pagar (girado/ aceptante)
- El que lo va a cobrar (beneficiario)

La letra de cambio debe manifestar varios requisitos o presunciones legales:

- La mención de ser letra de cambio inserta en el texto del documento.
- La expresión del lugar, del día, y año en que se suscribe.
- La orden incondicional al girado de pagar una suma determinada de dinero.
- El nombre del girado.
- El lugar y la época del pago.
- El nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago.
- La firma del girador o de la persona que suscriba a su ruego o en su nombre.

63/ KRAMER ET.AL. " Comercio Internacional" Compañía General de Ediciones, S.A. México D.F. p 638.

Las condiciones más comunes para la emisión de una letra de cambio son las siguientes:

- 1- Con pago a la vista. 2- Con Aceptación.

LETRA DE CAMBIO CON PAGO A LA VISTA:

Con el objeto de poder obtener más rápidamente el pago de la mercadería exportada, el vendedor o sea el exportador emite una letra de cambio con pago a la vista. Este instrumento de pago es usualmente acompañado por otros documentos de embarque y es enviado a través de bancos Intermediarios al país del importador para su cobro.

Cuando estos documentos son recibidos por el banco cobrador, este le informa al comprador que los documentos están en su poder y que le serán entregados después de ser vistos, aprobados y cancelados de acuerdo al importe de la letra de cambio.

LETRA DE CAMBIO CON ACEPTACION:

La letra de cambio con aceptación se maneja de la misma forma que una letra de cambio a la vista; sin embargo, en este caso los documentos son entregados al importador cuando el ve y acepta la letra de cambio, la cual puede ser retenida por el banco cobrador o enviada de regreso al exportador. Al vencimiento: 30, 60, 90 o más días después de vista la letra de cambio, esta es presentada nuevamente al comprador para ser cancelada y los fondos transferidos vía bancos al vendedor. 64/

Dentro de las principales características de la letra de cambio se menciona las siguientes:

- a) Deben ser impresas en papel seguridad.
- b) Llevan un número consecutivo de documento.
- c) Deben llevar firmas que pueden ser: manuales o impresas.
- d) Se especifican cantidades en moneda, número y letras.
- e) Pueden ser negociadas por medio de endosos.
- f) En algunos casos puede requerir aval.
- g) Como regla general el importe de la letra debe corresponder al importe de la factura a menos que diga lo contrario.

64/ Documento de la Cámara de Comercio de Guatemala. Seminario Académico.

4.4.2.6 LA TRANSFERENCIA ELECTRONICA.

En el inciso de la transferencia cablegráfica, se indico que es uno de los más utilizados por su rapidez, sin embargo los sistemas de pagos han ido evolucionando a lo largo del tiempo, siendo en la actualidad los sistemas basados en la electrónica los que se están usando cada vez más dado el sistema SWIFT, el cual opera en forma inmediata.

Normalmente conectados al sistema a través de una computadora, por ejemplo se pueden enviar inmediatamente las instrucciones a una central en Miami o bien a Nueva York, quien inmediatamente envía la señal a cualquier parte del mundo, es decir en cuestión de instantes se operan créditos y débitos en cualquier agencia bancaria.

Por lo cual el avance en la tecnología de las telecomunicaciones, la electrónica se torna en la mejor manera de organizar el sistema de pagos; lo anterior provocaría que todo el trabajo de oficina pueda ser eliminado al utilizar la transferencia electrónica de fondos, en el cual todos los pagos se hacen mediante telecomunicaciones.

Guatemala cuenta con muy poco conocimiento y experiencia en este campo, por ende la documentación es escasa o nula, sin embargo a nivel internacional se ha tomado en uno de los instrumentos mas utilizados. (El caso típico y cercano es el sistema FEDWIRE de la Reserva Federal.

4.4.2.7 FINANCIAMIENTO PRE - EXPORTACION, IMPORTACION.

Como modalidad de pago permite atender compromisos como anticipos vía pre-exportacion y atender compromisos de importación. Es decir en el plano de exportadores, podemos recibir el pago en forma anticipada bajo el intermedio de una entidad bancaria. O bien como importadores, obtenemos la mercadería y a través de la entidad bancaria se efectúa el pago a los proveedores.

Dichos financiamientos se otorgan bajo ciertas circunstancias cumpliendo con ciertos requisitos que cualquier banco del sistema con este servicio, puede proporcionar la información necesaria.

Todo anticipo de pre-exportacion puede ser otorgado en US\$ dólares, o bien en quetzales, y de igual manera estos se escrituran en quetzales o en dólares a fin de que en determinado momento se utilice la moneda definida.

El pago que se efectúa a los proveedores en condiciones normales, se convierte en un financiamiento que se otorga a un plazo máximo de 180 días, y a una tasa de interés que hasta el momento ha sido de 8.5 al 9% (algunos bancos del sistema ofrecen esta tasa en condiciones de fija y anual).

Cabe mencionar que la tasa de interés que se utiliza en la **PRIME** variable, más los puntos del corresponsal, mas dos o tres puntos que cobrara el banco local por la intermediación del servicio. (los Intereses son pagaderos mensualmente).

Se ha dado casos en que algunos bancos principalmente del exterior utilizan la tasa **LIBOR** (condiciones de sumo preferenciales) e incluyendo los puntos del corresponsal por lo regular oscila entre 1.25 y 1.50.

Como información complementaria se agrega que el banco elegido del sistema bancario solicitará el cumplimiento de cierto requisitos para autorización del financiamiento, tales como: a) una solicitud por escrito indicando monto del cupo y plazo máximo de cada desembolso, breve descripción de la empresa, actividad principal, fecha de fundación, producto a exportar, etc.

b) Garantía que se ofrece, la cual podrá ser fiduciaria, hipotecaria, todo dependiendo de la empresa, de los estados financieros revisados etc.

c) Copia de Escritura de constitución de la empresa.

d) Copia del nombramiento legal del representante.

e) Estados financieros recientes.

f) Otra información que considere conveniente la entidad bancaria, que algunos casos ha sido como información de los socios, estados patrimoniales etc.

Como procedimiento se menciona que luego de la autorización del financiamiento, se elabora la escritura correspondiente, para que posteriormente la empresa podrá solicitar desembolsos parciales o total a través de una carta, especificando datos del comprador, producto a exportar, fecha de embarque, y plazo de desembolso adjuntando factura proforma y/o contrato de compra-venta.

ANTICIPOS POST EXPORTACION:

Se puede proceder conforme lo anterior, con la diferencia de que se transforma en una cobranza, la cual al ser liquidada, se acredita al anticipo autorizado. Estos límites se operan contra los originales de los documentos de exportación.

OTRO TIPO DE FINANCIAMIENTO POR ORGANISMOS INTERNACIONALES:

El presente campo es un tanto amplio y desconocido por muchos, siendo nuestro objetivo describir la existencia de los mismos así como descripción de un breve caso como el del Banco Centro Americano de Integración Económica.

Esta institución cuenta con programas como :

- Reactivación de reconversion industrial.
- De apoyo al sector productivo privado.
- De fomento a exportaciones de Productos No tradicionales.
- Otros afines.

Concretamente ofrece Líneas de Crédito de corto plazo para financiamiento de operaciones internacionales y de Proveedores a mediano y largo plazo. Ofrecen lo que dan en llamar Banca de Segundo piso y crédito co-financiado.

Siendo los sujetos elegibles todas aquellas personas jurídicas o individuales en los países del istmo Centro Americano, pudiendo ser personas de otros países, pero que residan permanente en el istmo descrito.

Asimismo apoyan en gran manera con líneas de crédito para la importación de bienes y servicios provenientes de países como México, Japón, Estados Unidos, Corea, Francia, Bélgica, Suiza, España, Holanda, Noruega y otros de la comunidad Europea.

Estos organismos pueden proporcionar financiamiento a través de bancos del sistema a fin de que los usuarios finales puedan como destino apoyar Preinversiones, Inversión Fija, Capital de trabajo, Capacitación etc.

Otros organismos se proyectan a apoyo similar tal es el caso de entidades como el BID, BM, Y Programas del PNUD.

4.4.2.8 CONDICIONES ESPECIALES DE PAGO.

Para ciertas transacciones y ciertas condiciones se establecen condiciones especiales de pago que son de naturaleza peculiar, ya que si bien es cierto que corresponden a operaciones de bajo volumen, se ha dado en casos y a provocado el cumplimiento de los compromisos del comercio internacional.

TRANSACCIONES DE TRUEQUE.

Parte del comercio internacional se ha financiado por medio de transacciones de trueque. En este caso el exportador recibe moneda extranjera por su mercancía y se le permite utilizar los fondos para la compra de ciertos bienes extranjeros especificados. Usualmente no puede gastar libremente los fondos.

El trueque directo se ha utilizado muy ocasionalmente, siendo un ejemplo típico el caso de Noruega quien ha cambiado pieles de zorro por toneladas de ciruelas norteamericanas en operaciones de trueque de empresas privadas.

PAGO CON BONOS.

Esta forma si bien su operación es muy pequeña, únicamente tiene como objetivo describirse como referencia, ya que es un hecho de que se han ejecutado transacciones con este tipo de instrumentos.

- Para el caso de los bonos, durante la escases financiera en algunos países, los exportadores en casos específicos han sido obligados o invitados por gobiernos extranjeros a aceptar bonos en satisfacción de las demandas de pago de los embarques de exportación, o bien cuando los fondos han quedado congelados debido a restricciones de cambios extranjeros. 65/

Existen muchas variantes, sin embargo el objetivo es que los países han estado abiertos a atender sus compromisos y atender ofertas y demandas que justifique el logro de sus objetivos.

4.4.3 ENFASIS: PRINCIPALES METODOS E INSTRUMENTOS DE PAGO :

Se ha considera oportuno enfatizar y profundizar sobre el método de las cobranzas y de las cartas de crédito, ya que como podrá observarse en el capítulo inmediato, su conocimiento y utilización puede mostrar ciertas ventajas comparativas a fin de ejecutar el mejor costo oportuno.

4.4.3.1 COBRANZAS:

En los incisos anteriores, se ha mostrado ampliamente las bondades, ventajas y beneficios que puede generar una cobranza, por lo que a continuación se darán a conocer ciertas características sui generis de las cobranzas a fin de utilizarla en la condición y momento oportuno.

4.4.3.1.1 DEFINICION:

Conforme a las disposiciones de las Reglas internacionales (URC 522) , el termino cobranza significa la tramitación por parte de los bancos de los documentos, de acuerdo a las instrucciones recibidas a fin de que: (1) obtener el pago y/o la aceptación, (2) la entrega de documentos contra pago y/o aceptación. (3) entrega de los documentos según otros términos y condiciones.

4.4.3.1.2 DOCUMENTOS A ENTREGAR:

Los documentos a que se hace mención puede ser de dos clases:

Documentos financieros: Ejemplo letras de cambio, cheques, pagares u otros instrumentos para obtener el pago.

Documentos Comerciales: Ejemplo facturas, documentos de transporte (bill of lading, Airwaybill, cartas de porte) certificados de origen, fitosanitarios u otros documentos análogos que no sean documentos financieros.

- 66/ KRAMER ET AL. " Comercio Internacional" Compañía General de Ediciones, S.A. México D.F. p 654.

Como estamos hablando de comercio internacional, el proveedor del o los documentos, respecto al comprador, se encuentran en países diferentes, por lo cual el proveedor entrega a un banco ubicado en su área para que éste lo envíe a un banco en el área del importador para su cancelación.

4.4.3.1.3 CLASES DE COBRANZAS:

Dentro de esta modalidad de pago, podemos distinguir dos clases de cobranzas:

- Cobranza limpia o simple. (constituida por documentos Financieros)
- cobranza documentaria. (constituida por documentos comerciales)

Un ejemplo de la cobranza limpia: Una empresa o persona recibe un cheque del extranjero en pago de mercaderías y lo deposita en su banco local. Si el cheque ha sido emitido por una empresa no bancaria, puede ser que el banco no lo acredite inmediatamente a la cuenta, y lo reciba al cobro, es decir que lo enviara a un banco en el extranjero para su cobro y una vez obtenida la cancelación de parte de ese banco, se cancelara su valor o lo acreditará a la cuenta del depositante.

Para el caso de una cobranza documentaria: comprende el documento financiero, el cual esta acompañado de documentos comerciales que deben ser entregados al girado contra el pago o aceptación.

A pesar del aparente equilibrio, el sistema de cobranza favorece notoriamente al comprador y crea un área apreciable para el vendedor, quien siempre correrá con el riesgo de que el importador resuelva no retirar los documentos y evadir así el pago, cuando se trata de cobranzas a la vista, o simplemente que demore o inefecte el pago si se trata de aceptaciones.

4.4.3.1.4 PARTES QUE INTERVIENEN EN UNA COBRANZA:

Las partes que intervienen en una cobranza documentaria dada una operación de exportación - Importación son las siguientes:

- **EL VENDEDOR- EXPORTADOR- GIRADOR- CEDENTE- ORDENANTE:** Es la parte que encomienda a un banco la tramitación de una cobranza. Es el cliente que confía la operación de cobro a su banco.
- **EL COMPRADOR- IMPORTADOR- GIRADO- LIBRADO-:** Es la persona a quien debe efectuarse la presentación de acuerdo con la instrucción de cobro.
- **EL BANCO REMITENTE:** Es el banco al cual el cedente encomienda la tramitación de una cobranza. Este banco normalmente esta ubicado en el área del exportador y que recibe el documento financiero o documentos comerciales más las instrucciones de parte del exportador.

- **EL BANCO COBRADOR:** Es cualquier banco distinto del banco remitente que interviene en la tramitación de la cobranza. Normalmente este banco cobrador esta ubicado en el área del importador y que recibe las instrucciones de cobro más toda la documentación de la operación del banco remitente para entregarlas al girado. 66/

4.4.3.1.5 TIPOS DE COBRANZAS: Las cobranzas pueden ser a la Vista y a plazo.

A) COBRANZAS A LA VISTA: En este caso la letra de cambio es girada a la vista y tiene que ser paga a su presentación, es decir a la vista. Las instrucciones normalmente son entregar los documentos contra pago. Una de las desventajas es que tiene que pagar sin poder antes haber revisado la mercadería.

B) COBRANZA A PLAZO: Las instrucciones que recibe el banco cobrador en este caso, son entregar documentos contra aceptación, (aceptación de la letra de cambio) , esta letra normalmente ha sido girada por el exportador a un plazo determinado y previamente acordado por las partes (exportador - importador) al cierre del contrato de venta. Normalmente los periodos oscilan de 30, 45, 60 o más días y tomando como base una fecha definida que puede ser, la de aceptación, fecha de emisión de factura o bien desde la fecha de embarque (del Bill of lading).

Como una observación adicional, el exportador tendrá que presentar las instrucciones precisas al banco remitente junto con los documentos de embarque enviados al cobro.

4.4.3.1.6 BENEFICIOS DE LAS COBRANZAS:

- El vendedor sabe que los documentos se entregaran al comprador hasta que cumpla con el pago o la aceptación.
- El comprador por su parte sabe que el vendedor recibirá el pago hasta que haya presentado los documentos.
- Normalmente los cargos por concepto de comisión son menores que los de las cartas de crédito.

Como una observación importante se menciona, que los bancos sólo actúan como agentes cobradores y únicamente tienen responsabilidad en el cumplimiento de las instrucciones recibidas del girador. Asimismo los bancos intermediarios tampoco se responsabilizan acerca de que los documentos sean los que necesita el comprador o si son los que el exportador tenia que entregar.

66/ CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL. " Reglas y Usos Uniformes de las cobranzas. C.C.I. 1996. p 13.

Las cobranzas están reglamentadas internacionalmente por las reglas Uniformes para cobranzas según la publicación vigente de la cámara de comercio internacional.

4.4.3.2 CARTA DE CREDITO:

4.4.3.2.1 DEFINICION:

La carta de crédito es un convenio mediante el cual un banco (banco emisor), a solicitud y de conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante del crédito), se compromete directamente o por intermedio de otro banco (banco corresponsal) a pagar a un beneficiario hasta una suma determinada de dinero, contra la presentación de los documentos estipulados y de conformidad con los términos y condiciones establecidos. 67/.

4.4.3.2.2 LAS PARTES DE UNA CARTA DE CREDITO:

Las diferentes partes que intervienen son las siguientes:

- **EL COMPRADOR- ORDENANTE- IMPORTADOR- APLICANTE- CLIENTE:** Es la persona que solicita la apertura de la carta de crédito, señalando los términos y condiciones del crédito, es decir quien hace los arreglos iniciales luego del contrato de negociación entre las partes.
- **EL BENEFICIARIO- VENDEDOR- EXPORTADOR- PROVEEDOR:** Es la parte en cuyo favor se emite la carta de crédito, y quien debe cumplir estrictamente con los términos y condiciones estipulados en el crédito.
- **BANCO ABRIDOR O BANCO EMISOR:** Es el banco que emite o apertura la carta de crédito a solicitud del ordenante.
- **BANCO NOTIFICADOR O BANCO AVISADOR:** Este es un banco en el país del beneficiario a través del cual el banco emisor le notifica el crédito al beneficiario. Este banco puede ser en algunos casos el banco pagador.
- **BANCO PAGADOR:** Es el banco nombrado en la carta de crédito, como el banco que efectuará el pago al beneficiario.
- **BANCO CONFIRMADOR:** Es el banco que agrega su propio compromiso irrevocable de pago al compromiso del banco emisor. Normalmente las cartas de crédito pueden ser no sólo avisadas, sino también confirmadas, y es acá donde se genera la confirmación del último banco.
- **BANCO NEGOCIADOR:** Es un banco que usualmente no se nombra en el crédito, el cual elige negociar (adelantar fondos) al beneficiario contra la presentación de los documentos requeridos. 68/

67/ Documento de la Cámara de Comercio de Guatemala. Seminario Académico.
p.1

68/ ibid. p 13-14

En condiciones normales, una carta de crédito puede ser trabajada con dos bancos y especialmente el del beneficiario podrá ejecutar varios papeles en una transacción, es decir puede ser avisador, confirmador, negociador, pagador, etc. sin embargo se menciona que en gran parte depende de la corresponsalia que maneja cada banco, el lugar y distancia de destino, ya que en muchos casos se utilizan bancos puentes como Miami, New York, etc, para llegar a destinos como Europa, Asia y otras partes del mundo, pudiendo ser necesario dos, tres o mas bancos corresponsales.

4.4.3.2.3 INFORMACION NECESARIA PARA ABRIR UNA CARTA DE CREDITO:

- Nombre completo y dirección del beneficiario.
- Tipo de carta de crédito (a la vista o a plazo)
- Medio por el cual deberá avisar la carta de crédito.
- Monto del crédito.
- Nombre completo y dirección del aplicante.
- Breve descripción de la mercadería a importar
- Términos de confirmación, irrevocabilidad, transferibilidad etc.
- Tipo de embarque (Marítimo, terrestre, aéreo, combinado etc.)
- Términos del embarque conforme los Incoterms.
- Documentos que deben ser presentados por el beneficiario.
- Legalización de documentos.
- Se permiten o no embarques parciales y/o transbordos.
- Fecha última de embarque y de vencimiento del crédito.
- Puerto , Aeropuerto o frontera de embarque y de destino.
- Tipo de negociación de documentos.
- otra información a fin.

Las instrucciones deberán ser completas y precisas, evitando exceso de detalles.

4.4.3.2.4 TIPOS DE CARTAS DE CREDITO:

A) SEGUN REQUISITOS DE DOCUMENTOS:

- Limpias o simples.
- Documentarias.

Sobre el presente punto, se ha ampliado grandemente los conceptos , por lo que se avanzara a la siguiente clasificación.

B) RESPECTO A LA MODIFICACION O CANCELACION DE LAS CARTAS DE CREDITO:

- Revocables.
- Irrevocables.

Cartas de crédito Revocables:

Son aquellas que pueden ser canceladas o modificadas sin previo consentimiento del beneficiario, por lo que no ofrecen ninguna protección al vendedor.

Su uso no es muy frecuente y se da sólo en aquellos casos en los que existe una amplia confianza entre comprador y vendedor.

Cartas de crédito Irrevocables:

Es la de mayor uso y la que más garantía ofrece al exportador.

El banco emisor y el banco confirmador del crédito, se comprometen en una obligación de pago para el beneficiario. Dicho compromiso no podrá ser cancelado, ni enmendado sin el consentimiento expreso de las partes interesadas (beneficiario-comprador).

C) EN CUANTO AL COMPROMISO DE PAGO POR EL CORRESPONSAL ANTE EL BENEFICIARIO:

- Irrevocable No confirmada
- Irrevocable confirmada.

Carta de Crédito Irrevocable No confirmada: (notificadas o avisadas).

Son las cartas en las que el banco del país del exportador, no adquiere ningún compromiso de pago ante el beneficiario, y únicamente se limita a transcribir el crédito en todos sus términos o bien a entregar el original al beneficiario mediante una simple carta , y sin que ello implique compromiso ni responsabilidad para el banco notificador.

Una característica de las cartas no confirmadas es que como su nombre lo indica, no es confirmada por ningún banco en el país del vendedor y el banco del comprador se compromete irrevocablemente a pagar los giros al vendedor. Por lo tanto la confiabilidad de una carta de crédito de este tipo (no confirmada) depende de la solidez de crédito del banco emisor en el extranjero.

Estas cartas son poco frecuentes, y únicamente se utilizan en casos de plena y amplia confianza entre el comprador y vendedor. Asimismo este tipo supone un compromiso que puede enmendarse, revocarse o cancelarse en cualquier momento sin el conocimiento del beneficiario no existiendo obligación de notificar, por lo tanto esta carta no ofrece protección al vendedor ante la negociación.

Carta de Crédito Irrevocable Confirmada:

Es considerada como la más perfecta y segura de todas y por lo tanto la deseada por el exportador, principalmente cuando tenga dudas o no conozca la capacidad financiera tanto del país, como del banco emisor (banco del comprador).

Este tipo de carta es confirmada por un banco en el país del vendedor, quien agrega su obligación a este compromiso y asume la responsabilidad de pagar al vendedor, siempre y cuando los términos y condiciones especificados en la carta de crédito, sean cumplidos.

La protección es mayor ya que se tiene el respaldo de pago por el banco emisor del extranjero y del banco confirmador o pagador en el país del beneficiario.

D) CARTAS DE CREDITO SEGUN SU NEGOCIABILIDAD:

- Directas
- Negociables.

Cartas de crédito Directas:

Es cuando el beneficiario negocia los giros únicamente con el banco confirmador.
Se usa cuando el crédito es emitido en la moneda del país del beneficiario

Cartas de crédito Negociables:

El beneficiario puede negociar sus giros con otros bancos que no sea el banco confirmador. La obligación del banco emisor se extiende no solo al beneficiario. La negociación puede ser restringida a un banco designado por el banco emisor. Cuando no es restringida la presentación puede efectuarse en cualquier banco quien avanza los fondos hasta que recibe el pago de reembolso del banco emisor.

E) SEGUN LA DISPONIBILIDAD DE FONDOS:

- A LA VISTA
- A PLAZO
 - DE ACEPTACION
 - DE PAGO DIFERIDO

Carta de Crédito a la vista:

Son aquellas que son liquidadas a los beneficiarios mediante un giro a la vista y contra presentación de la documentación respectiva

Carta de crédito a plazo:

Son aquellas en las cuales llega el embarque, se entregan documentos para el retiro de la mercadería en la aduana y el pago se ejecuta a determinado número de días que en términos de base toma como inicio la fecha del embarque (clean on board), puede utilizarse 30, 60,90 o más días.

Carta de crédito de Aceptación:

El beneficiario debe emitir un giro a determinado plazo, el cual es aceptado al se presenta la documentación y pagadero a su vencimiento.

Carta de crédito de Pago Diferido:

El beneficiario recibirá su importe una vez que transcurra el plazo fijado, pero sin recibir a cambio de los documentos de embarque una letra aceptada por un banco.

F) CARTAS DE CREDITO ESPECIALES:

La mayor parte de cartas de crédito son emitidas para cumplir los tradicionales requerimientos documentarios de embarque. sin embargo algunas pueden ser clasificadas como tipos especiales.

Dentro de estas se mencionan las siguientes:

- ROTATIVA O REVOLVENTE.
- TRANSFERIBLES
- BACK TO BACK
- DE CLAUSULA ROJA
- DE CLAUSULA VERDE

Carta de crédito Rotativa o Revolvente:

Son aquellas cartas de crédito que una vez utilizadas, vuelven a entrar en vigencia automáticamente por un valor igual al de apertura, tantas veces como se hubiera previsto en los términos.

Siempre que un comprador y un vendedor sostienen un acuerdo por medio del cual la mercancía sea embarcada en base continua es deseable establecer este tipo de carta de crédito para negociar los embarques a medida que ocurran la cláusula de ROTATIVA O REVOLVENTE.

Carta de crédito Transferible:

Con la inclusión de esta cláusula, se establece que la misma puede cederse o transferirse parcial o totalmente en favor de un tercero que no sea el exportador.

La transferencia sólo puede hacerse una vez, es decir que el segundo o segundos beneficiarios no pueden transferirle a un tercero. asimismo la transferencia deberá efectuarse de acuerdo con los términos del crédito original con la excepción del valor del crédito.

Se utiliza cuando el beneficiario es un comerciante que compra y revende bienes, es decir un intermediario y por lo tanto desea transferir parte o todo sus derechos y obligaciones del actual suplidor.

Carta de Crédito Back to Back:

Este tipo de carta de crédito se usa cuando hay tres condiciones existentes.

- 1- El exportador de la mercancía no es el suplidor.
- 2- El exportador de la mercancía no tiene los fondos para pagar al suplidor.
- 3- El exportador de la mercancía no desea que el suplido conozca el nombre del importador o los precios. 69/

Sucede cuando el beneficiario de una carta de crédito solicite usar la carta de crédito emitida a su favor, como una base de financiamiento para obtener de su banco la apertura de una segunda carta de crédito a favor de un manufacturero o suplidor de la mercancía que necesita para el embarque del compromiso de la primera carta de crédito. Por lo tanto solicita a su banco usar la carta de crédito original como una base financiera para el financiamiento secundario.

Carta de crédito especial de Cláusula Roja:

La inclusión de esta cláusula prevé pagar anticipadamente al beneficiario (exportador) parcial o totalmente el valor de la carta de crédito antes de que la mercadería sea embarcada. Siendo el propósito de dichos adelantos el permitir al exportador comprar la mercancía, emprender el procesamiento, embalaje o hacer otros arreglos requeridos para tener listo el embarque. Esta cláusulas se usan cuando existe una estrecha relación de negocios entre el importador y el beneficiario..

La practica podrá demostrar que en el mejor de los casos conviene negociar que los gastos del corresponsal sean cancelados por el beneficiario, ya que si los paga el aplicante llevará implícito como pago de comisiones al exterior pago de retenciones al fisco y otros gastos implícitos.

69/ Documento de la Cámara de Comercio de Guatemala. Seminario Académico. p.17.

Carta de crédito especial de Cláusula Verde:

Es la misma que la cláusula roja excepto que bajo la carta de crédito emitida con cláusula verde, el pago anticipado es hecho contra la presentación de un recibo de almacén evidenciando el almacenamiento de la mercadería.

4.4.3.2.5 PROCESO DE LA CARTA DE CREDITO:

- Contrato de negociación compra - venta
- Confección - estructura y emisión.
- Aprobación Bancaria
- Entrega de telex de apertura
- Aviso y confirmación al beneficiario
- Confirmación al Emisor y al aplicante
- Pago de depósito y comisiones de apertura
- Enmiendas
- Notificación de embarque
- Discrepancias
- Presentación de documentos
- Negociación y autorización de pago o pagos si hubiere sistema definido.
- Pago del Principal y gastos de corresponsales
- Liquidación de la carta de crédito.

4.4.3.2.6 DOCUMENTOS REQUERIDOS EN CREDITOS DOCUMENTARIOS:

- Factura comercial
- Conocimiento de embarque
 - Bill of lading (marítimo)
 - Airwaybill (aéreo)
 - Carta de porte (terrestre)
- Póliza o certificado de seguro
- Certificado de origen
- Certificado de calidad
- Lista de empaque
- Certificado Fitosanitario

Otros documentos acordados entre las partes según convenio.

4.4.3.3 REGLAS Y USOS UNIFORMES DE LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS:

El canje de mercancías entre países y las bases para el pago de dichas mercancías, puede ser efectuado con dificultades a menos que el comprador, el vendedor y los bancos, entienda a cabalidad el lenguaje y ramificaciones legales de las transacciones en particular.

Por la necesidad de claridad del lenguaje y la necesidad de uniformidad de prácticas y procedimientos cuando se comercia con instrumentos como por ejemplo cartas de crédito, cobranzas etc. la cámara de comercio Internacional ideó un juego de reglas tituladas "Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarais.

Los bancos en la mayor parte de los países del mundo están suscritos a estas reglas y confían plenamente en "LAS REGLAS Y USOS UNIFORMES" para encaminar sus decisiones, todo ello facilitando las transacciones con un mínimo de equivocación.

- La CCI reglas Uniformes relativas tanto a las cartas de crédito como cobranzas, se encuentran vigentes conforme la última revisión a partir del 1º de enero de 1996, y han sido objeto de revisión y redacción por expertos internacionales del sector privado.

4.4.3.4 INCOTERMS:

A fin de tener plena claridad en los términos y modalidades de los embarques, tanto terrestres, como marítimos y aéreos, se han diseñado los términos internacionales de comercio, los cuales proporcionan una guía principalmente para delimitar en cada modalidad los costos que son responsabilidad del exportador y cuales del importador, hasta donde corre la responsabilidad en aspectos de riesgos, seguros, y otros costos.

El (cuadro No. 14 del anexo), nos permite tener una visión amplia de los términos de embarque mas utilizados.

CAPITULO V.

5. EVALUACION DE LOS RIESGOS.

En el **anexo No. 2** se presentan los resultados de la investigación de campo sobre la población objetivo, ante lo cual en el presente capítulo se pretende resaltar e interpretar aquellos aspectos más importantes de la investigación, bajo el marco del análisis de los riesgos, dejando con tal claridad que la profundidad del mismo no agota el tema.

Para que la escogencia del curso de acción sea óptima es deseable conocer, de antemano, todas las consecuencias que cada alternativa de negociación implica. Desafortunadamente esto no es posible, por lo que las personas que negocian deben contentarse con una aproximación de lo que sucedería en el futuro. Por lo tanto se debe pronosticar, de la mejor manera, las consecuencias futuras de cada alternativa para negociar. El pronóstico comprende un doble campo de acción; 1) El pronóstico de los riesgos del negocio en sí, y 2) El que corresponde al entorno (económico, financiero y político).

5.1 ASPECTOS GENERALES:

El comercio internacional se ha convertido en una parte importante de la actividad total de muchas industrias y comercios. Como resultado de esa tendencia ha surgido un ostensible incremento en los negocios internacionales de importaciones y/o exportaciones en dos o más países.

Tal como se indicó en el inicio el propósito del presente trabajo no es obtener una comprensión profunda, sino más bien aperturar una demostración de aquellos factores que influyen sobre las decisiones básicas de la empresa en un ambiente internacional.

5.1.1 LA NEGOCIACION EN EL EXTRANJERO:

La decisión de negociar con otros países se debe basar en varios aspectos, pero principalmente sobre las consideraciones del rendimiento y del riesgo esperados. La cuantificación de estos parámetros se complica por la desigualdad existentes en los países en variables como las tasas de cambio monetarias, las diferencias en impuestos, las diferencias en prácticas contables y las diferencias de los factores que afectan el riesgo en cada uno.

5.1.2 RAZONES PARA NEGOCIAR CON EL EXTRANJERO:

CONSIDERACIONES DE RIESGO: La diversificación de negocios en el exterior, con frecuencia es más efectiva que la diversificación a nivel nacional para reducir el riesgo.

Una de las razones es que los ciclos económicos de diferentes países no tienden a estar sincronizados, por lo que resulta posible reducir el riesgo con relación al rendimiento esperado mediante la negociación en otros países.

CONSIDERACIONES DE RENDIMIENTO:

Otro motivo para negociar en el extranjero es la expectativa de un rendimiento mas alto para un determinado nivel de riesgo. Dentro del área en particular que domina una empresa pueden existir brechas en los mercados en el extranjero donde se puedan obtener rendimientos mayores. Mientras que en el mercado nacional pueden existir presiones competitivas de tipo tal que sólo sea posible ganar tasas de rendimiento normales. 70/

Otro motivo es que muchas empresas negocian con el exterior para asegurarse las materias primas necesarias en sus empresa.

Es mejor decidir lo que queremos que la empresa sea y no que el medio decida por nosotros.

5.2 IMPACTO DE LOS RIESGOS:

5.2.1 DIMENSION DEL RIESGO:

En todos los negocios con el exterior, deben evaluarse con especial cuidado desde el punto de vista de los riesgos, todos aquellos factores que se podrían confrontar. Tales riesgos deben ser correctamente identificados, cuantificados y aceptados por la industria o comercio en cuestión. pues no se trata únicamente de alternativas extremas, como lo podrían ser el éxito total o el desastre del negocio, sino por el contrario, debe explorarse toda una gama de escenarios posibles.

El riesgo, definido en su forma más general, es la probabilidad de que ocurran acontecimientos desfavorables.

Pero el riesgo tiene diferentes significados en distintos contextos y nos interesan los efectos del riesgo que se afrontan en las importaciones y exportaciones de mercadería, maquinaria, equipo, etc.

Las probabilidades de que ocurran resultados alternativos se relacionan fundamentalmente con las frecuencias relativas. Eje: si se lanzara una moneda bien balanceada un número considerable de veces, la teoría de la probabilidad indica que se obtendría cara aproximadamente 50% de las veces, y escudo el otro 50% de las veces.

70/ HORNE JAMES C. VAN. " Fundamentos de administración Financiera" México: Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A. 1988. 717 pp

La frecuencia relativa de lanzamiento de las monedas esta limitada a cara o escudo, ya que son las únicas alternativas.

5.2.2 CERTEZA, RIESGO E INCERTIDUMBRE:

Cuando no existen dudas sobre los sucesos del futuro se puede tener certeza del resultado que producirá una acción. Las decisiones que se toman bajo estas condiciones son decisiones determinísticas o decisiones bajo certeza. En una decisión tomada bajo certeza, el decisor prevee un solo acontecimiento futuro. Que esta suposición sea cierta o falsa es otro problema.

El futuro puede en verdad, no ser conocido con certeza, sin embargo, si la decisión es tomada suponiendo un futuro exactamente predecible, entonces las decisión se considera tomada bajo certeza. En consecuencia se dice que las decisiones determinísticas se toman bajo certeza subjetiva, puesto que otros decisores podrían considerar la misma situación como un caso de verdadera incertidumbre e incluir toda una serie de resultados posibles en su análisis.

En las situaciones en donde el pronóstico prevee toda una gama de resultados posibles, la decisión de negociar se toma incierta. Cuando todos los resultados posibles se conocen, junto con su probabilidad de ocurrencia, se tiene conocimiento del riesgo que envuelve la decisión. Este tipo de decisión se llama decisión bajo riesgo. El riesgo de un suceso se mide con la probabilidad de su ocurrencia, de manera que pueda utilizarse en el cálculo de los valores esperados de las diferentes alternativas. 71/

Los conceptos fundamentales sobre el riesgo son: La predicción de sucesos y la medición del riesgo. Se predice la ocurrencia de un suceso y se mide su posible ocurrencia con probabilidades que a su vez se estiman. La probabilidad de ocurrencia puede ser deducida analíticamente o inferida a partir de datos de obtenidos de experiencias pasadas. Ambas formas proporcionan la información necesaria para tomar decisiones bajo riesgo. Las deducciones analíticas de las probabilidades de ocurrencia se basan en principios fundamentales de cálculo de probabilidades y el conocimiento a fondo de las características de una situación. Por otro lado, las inferencias empíricas, sobre las probabilidades de ocurrencia se basan en el estudio de datos históricos y el uso de técnicas de inferencia estadística. 72/

71/ KETELHOHN WERNER, MARIN NICOLAS., " Inversiones Estratégicas. Un enfoque multidimensional" San José Costa Rica: Editorial Libro Libre, 1986, 154 - 155. p

72/ *ibid.* 155p

Cuando los resultados posibles son parcialmente conocidos pero no así su probabilidad de ocurrencia, las decisiones se toman bajo incertidumbre. La incertidumbre surge por falta de información relacionada con el problema analizado. La falta de información hace que la decisión se revista de un carácter subjetivo.

Contrariamente a lo que sucede con el riesgo, la incertidumbre no puede incorporarse con facilidad en la toma de decisiones de inversión. Mientras que el riesgo puede estimarse numéricamente, permitiendo el planeamiento anticipado, la incertidumbre tiene como característica principal el carácter subjetivo de las previsiones.

En las decisiones de negocios, como en cualquier otra decisión, se trata de escoger entre varios cursos alternativos de acción. Si la escogencia de los cursos de acción no trae consecuencias de importancia para la empresa, carece de importancia el proceso de escogencia. Si esto es así, cualquier curso de acción da lo mismo. No hay decisión que tomar.

Para que exista una verdadera decisión, debe haber diferentes consecuencias para la empresa, en cada alternativa. Estas mejores o peores, implican un riesgo en cada alternativa. No hay decisión que tomar si las alternativas carecen de riesgo. En ausencia de riesgo en las alternativas, el curso de acción es claro: se debe seleccionar la alternativa que proporciona mayor beneficio; en consecuencia no existe una decisión sin un riesgo asociado. 73/

Los riesgos de negociar integralmente vienen a ser determinados por los riesgos implícitos en cada una de las variables críticas y en el riesgo del entorno. En todo caso, el empresario confrontará el problema de escoger entre varias alternativas con rendimientos atractivos y diferentes niveles de riesgo. Cual escoger? como medir el riesgo?

Un hombre de negocios puede diversificar el riesgo intrínseco a un proyecto con varias negociaciones, lo que no puede diversificar es el riesgo a nivel de una economía. En cierta forma, al comprar en un país, el empresario compra el riesgo intrínseco a ese país.

6.3 CARACTERIZACION DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS BAJO CONDICIONES DE RIESGO:

Tal como se indicó en el capítulo anterior las empresas investigadas fueron 15 en total, efectuándose simultáneamente una distribución de 5 empresas industriales y 5 empresas comerciales, asimismo se incorporó al trabajo de campo la investigación de 5 bancos privados, en razón de que juegan un papel determinante en la intermediación de los servicios y utilización de los instrumentos y medios de pago hacia el exterior, siendo tal distribución la siguiente:

73/ Ibid. 157p

EMPRESAS INDUSTRIALES:

1. INDUSTRIA A: Alimentos livianos.
2. INDUSTRIA B: Pinturas y brochas
3. INDUSTRIA C: Refrescos embotellados
4. INDUSTRIA D: Empaques, cajas y afines.
5. INDUSTRIA E: Alimentos procesados.

EMPRESAS COMERCIALES:

1. EMPRESA COMERCIAL A: Importación de Electrodomésticos.
2. EMPRESA COMERCIAL B: Importación de Aspiradoras y pulidoras
3. EMPRESA COMERCIAL C: Importación de Automotores.
4. EMPRESA COMERCIAL D: Importación de Repuestos eléctricos de autos.
5. EMPRESA COMERCIAL E: Importación de Alimentos.

BANCOS PRIVADOS:

1. BANCO A.
2. BANCO B.
3. BANCO C.
4. BANCO D.
5. BANCO E.

5.3.1 CARACTERIZACION DE LAS INDUSTRIAS:

CRITERIO DE DIVERSIFICACION:

El trabajo de campo permitió identificar que en las industrias :

1. El 60% de las industrias encuestadas se dedican 100% a la actividad propiamente, y no únicamente de un solo bien, sino a la elaboración de varios, lo cual refleja cierto grado de cobertura en cubrirse en riesgo de caída de algún producto.
2. Sin embargo el 20% se dedican en un 60% a la producción directa, mientras que el demás porcentaje se dedican a extender el servicio del bien producido, lo cual ha pretendido integrar el proceso de atención al cliente, es decir no sólo venderle el producto, sino también el servicio de mantenimiento, todo lo cual refleja cobertura de riesgo.

CRITERIO: ACTIVOS FIJOS:

1. El 100% de las industrias encuestadas, tienen equipo 100 % propio.
 2. El 100% de las industrias encuestadas, tienen mobiliario 100% propio
- RIESGO:** Acá se perfila lo cambiante de la tecnología y la caducidad que de pronto pueden ser objeto el equipo, maquinaria y afines.

3. Respecto a las instalaciones que utilizan existe una notable dispersión así:
El 60% de industrias cuentan con instalaciones 100% propias
El 20% cuentan con instalaciones 100% arrendadas
El 20% cuentan con instalaciones propias y arrendadas (mixta)

RIESGO: El criterio resalta que así como hay empresas que aparecen, también pueden desaparecer, aflorando la necesaria consolidación para capitalizar en activos duraderos; mientras ello acontezca será necesario rotar el capital, evitando tenerlo en stock o activos muertos.

CRITERIO: TAMAÑO DE LA INDUSTRIA ENCUESTADA:

1. El 80% de las industrias encuestadas fueron clasificadas como Gran Industria.
2. El 20% de las industrias fueron clasificadas como Mediana Industria

ORIGEN DEL CAPITAL SOCIAL DE LA INDUSTRIA:

1. El 80% es de origen nacional
2. El 20% es de características mixtas. (nacional y extranjero)

RIESGO: Oscilación de los porcentajes, con las implicaciones inherentes hacia el país.

5.3.1.1 PREPARACION DE LAS INDUSTRIAS RESPECTO AL FUTURO:

CRITERIO: DEMANDA DE LOS CAMBIOS MAS IMPORTANTES:

1. Cambios en la tecnología.
2. Cambios por la competencia
3. Cambios de organización.

RIESGO: Los tres cambios reflejados por las industrias encuestadas como más necesarios dado el entorno se identifican anteriormente, sin embargo, éstos manifiestan un ostensible cambio al que están expuestos. Existen otros cambios que demandan su necesidad aunque en menor grado, tales como cambios de normas y reglamentos, legislación etc.

CRITERIO: PARA INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD, SU INFRAESTRUCTURA ES:

1. MUY ADECUADA: Respondió el 40% respecto a su infraestructura, equipo e instalaciones
2. ADECUADA: Respondió el 60% de las industrias encuestadas.

CRITERIO: PARA INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD SU PERSONAL ES:

1. ADECUADO: Respondió el 80%, de las industrias encuestadas.
2. POCO ADECUADO: Respondió el 20% de las industrias.

RIESGO: Respecto a la infraestructura, equipo e instalaciones su capacidad aun es baja.
Mientras que respecto al personal se percibió aun dudosa la capacitación existente, siendo necesaria reforzarla.

5.3.1.2 REALIZACION DE MEDIOS E INSTRUMENTOS DE PAGO:

CRITERIO: A) INSTRUMENTOS DE PAGO INTERNACIONAL.

1. El 100% por medio de giro ejecutan sus pagos.
2. El 100% por medio de Transferencias.
3. El 80% por medio de Carta de crédito.
4. El 40% por medio de cobranza.

RIESGO: La forma de pago la define el proveedor y no es producto de una negociación tal que ponga de manifiesto los intereses de las dos partes. Asimismo se evidencia la debilidad en negociar.

CRITERIO: B) FACTORES QUE DEBEN TOMARSE EN CUENTA PARA DEFINIR EL METODO DE PAGO INTERNACIONAL:

Las industrias encuestadas respondieron lo siguiente:

1. Aprovechamiento del crédito que le conceden o crédito que goza la empresa.
2. Se les paga de acuerdo a lo que solicitan los proveedores.
3. Se opta por el menor costo para la empresa.
4. Normalmente se acepta las condiciones que el proveedor impone.
5. El tipo de moneda, el tipo de cliente, y el monto de la compra.

RIESGO: Existe desconocimiento por parte de los empresarios nacionales, respecto a como, cuando y en que circunstancias utilizar el medio e instrumento de pago adecuado.
Los conocimientos son limitados.

CRITERIO: C) VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL:

Respuestas según el criterio y experiencia de las industrias encuestadas :

CARTA DE CREDITO:

VENTAJAS:

- * Obliga a cumplir condiciones.
- * Seguridad
- * Garantía y seguridad.
- * Confiable y segura.

DESVENTAJAS:

- * En algunos casos es rígida
- * Costo
- * Costo, rigidez como pago.
- * Papeleo
- * Muy cara.

GIRO:

VENTAJAS:

- * No tiene mucho trámite
- * Agilidad

- * Rapidez
- * Confiable

DESVENTAJAS:

- * Susceptible a pérdida.
- * Es fácil de cobra por terceros en caso de extravío.
- * Delicado el envío.

TRANSFERENCIA:

VENTAJAS:

- * Es mas rápida.
- * Rapidez en pago.
- * Seguridad

- * Confiable.

DESVENTAJAS:

- * Costo
- * Costo financiero alto
- * Si no es bien identificada, los fondos van a otro punto.

COBRANZA:

VENTAJAS:

- * Todo esta documentado.
- * Seguridad para el proveedor.
- * Confiable.

DESVENTAJAS:

- * Requiere mucho trámite
- * Burocrática.
- * Costo y papeleo.
- * Poco lenta.

PAGO ANTICIPADO:

VENTAJAS:

- * Puede asegurar entregas.

- * Proveedor despacha rápido.
- * Despacho inmediato
- * Confiable.

DESVENTAJAS:

- * Inseguridad de que proveedor cumpla.

- * Costo de capital.
- * Costo financiero alto.

RIESGO: El grado de conocimiento y/o profundidad de cada forma de pago aún se desconoce a profundidad.

La forma de pago de más a menos seguridad (Carta de crédito, cobranza, transferencia, giro etc.) se desconoce en función su generis y en relación a los costos que implica cada una.

Las condiciones les son definidas al empresario nacional.

CRITERIO: D) METODOS SUGERIDOS PARA IMPORTAR Y EXPORTAR:

Respuestas según el criterio y experiencia de las industrias encuestadas :

EXPORTACIONES:

- * Carta de crédito. (Cliente nuevo)
- * Giro anticipado. (Cliente nuevo)
- * Cobranza. (Cliente relativamente antiguo)
- * Giro 30-60 días (Cliente muy confiable)

IMPORTACIONES:

- * Carta de crédito (equipo muy delicado, cliente nuevo)
- * Giro anticipado (Proveedor nuevo.)
- * Giro 30-60 días (Proveedor Antiguo.)
- * Transferencia (Proveedor antiguo y desconfiado.)

RIESGO: El costo de la experiencia ha sido elevado para ir conociendo que opción es la más adecuada en determinadas condiciones, con determinado cliente.

Por otro lado el mayor riesgo existente, estriba en el costo de oportunidad que se dejaría de percibir, al no seleccionar el medio de pago adhoc, con el consecuente riesgo de incrementar el costo arriba de lo normal o procedente.

CRITERIO: E) TRANSFERENCIA ELECTRONICA

1. El 40% de industrias encuestadas respondió Si conocerla
2. El 60% de industrias encuestadas respondió No conocerla.

RIESGO: Es de las formas más actualizadas efectiva y rápida sobre todo por su seguridad, bajo costo, y factible rastrear algún problema en el pago. sin embargo en Guatemala existe grande desconocimiento, incluso algunos bancos del sistema aún trabajan con el método tradicional. En Estados Unidos se le conoce como sistema Fedwire.

5.3.1.3 PROBLEMATICAS:

CRITERIO: PROBLEMAS Y OBSTACULOS:

1. Las industrias encuestadas reflejaron problemáticas de índole nacional tales como: Problemas con las autoridades locales, dejando claro con instituciones como las aduanas, Sanidad vegetal y otras.
2. Problemas en los tramites de exportación.
 1. Dentro de los factores externos, se señalan los problemas que se obtienen para legalizar documentos de embarque en los consulados, desconfianza hacia nuestro país, problemas de marca, principalmente en lugares de Europa, con Centro América etc.
 2. Los problemas por exigencias en normas de calidad requeridas por países del extranjero, problemas de proteccionismo en los productos extranjeros, aprovechamiento de ventajas locales.

RIESGO: Persistencia en el exceso de tramites burocráticos.
Persistencia en la corrupción aduanal.
Debilidad en definición de normas de calidad.
Problemáticas de costo en tramites en general.

5.3.1.4 FACTORES DE CONSIDERACION EN LA NEGOCIACION:

CRITERIO: ASPECTO LEGAL:

DE LOS ACUERDO ENTRE PROVEEDORES Y BENEFICIARIOS, SE ELABORA AL GUN DOCUMENTO LEGAL:

1. El 60% de las industrias encuestadas Si elaboran contrato.
2. El 40% de las industrias encuestadas No elaboran contrato

RIESGO: Aun cuando existen justificaciones de cada una de las partes, para elaborar contrato y para no elaborar ningún documento legal, el mayor riesgo consiste en que cualquier problema con la mercadería para el importador, o bien problema en el pago para el exportador, puede quedar al momento de negociar los términos de la compra - venta, asimismo el desconocimiento de las Normas Internacionales definidas por la Cámara de Comercio Internacional C.C.I. referente a medios de pago internacional.

CRITERIO: FACTORES PRIMORDIALES AL REALIZARSE UN NEGOCIO ENTRE UN IMPORTADOR Y UN EXPORTADOR:

De acuerdo a la opinión de las industrias encuestadas:

1. La calidad requerida por el importador (en la mercadería)
2. Forma de Pago
3. Fecha de entrega o tiempo de entrega.
4. Otros factores menores a considerar:
 - 4.1 El volumen de la transacción.
 - 4.2 La claridad en las especificaciones negociadas.
 - 4.3 El precio.
 - 4.4 Confianza en el proveedor por su marca.
 - 4.5 Certeza en que se entregará lo que se compra.

RIESGO: Los puntos anteriores son básicos. sin embargo los empresarios nacionales o bien desconocen o no son agresivos en los términos al momento de la negociación y dejan muchas veces aspectos en condición ambigua. Asimismo un buen análisis de los números puede quedar al margen.

5.3.2 CARACTERIZACION DE LAS EMPRESAS COMERCIALES: ENCUESTADAS:

CRITERIO: DE DIVERSIFICACION:

El trabajo de campo permitió identificar que en los comercios:

1. El 60% de las industrias encuestadas se dedican 100% a la actividad propiamente, y no únicamente de un solo bien, sino a la comercialización de varios, lo cual refleja cierto grado de cobertura en cubrirse en riesgo de caída de algún producto.
2. Sin embargo el 40% se dedican en un 55% al comercio directo, mientras que el demás porcentaje se dedican a extender el servicio del bien distribuido, lo cual ha pretendido integrar el proceso de atención al cliente, es decir no solo venderle el producto, sino también el servicio de mantenimiento, todo lo cual refleja cobertura de riesgo.

CRITERIO: ACTIVOS FIJOS:

1. El 100% de los comercios encuestados, tienen equipo 100 % propio.
 2. El 100% de los comercios encuestados tienen mobiliario 100% propio
- RIESGO:** Acá se perfila lo cambiante de la tecnología y la caducidad que de pronto pueden ser objeto el equipo, maquinaria y afines.

3. Respecto a las instalaciones que utilizan existe una notable dispersión así:
El 60% de comercios cuentan con instalaciones 100% propias
El 40% de las empresas encuestadas mantienen en condición de pago al crédito y en condición de sociedad.

RIESGO: El criterio resalta que así como hay empresas que aparecen, también pueden desaparecer, aflorando la necesaria consolidación para capitalizar en activos duraderos; mientras ello acontezca será necesario rotar el capital, evitando tenerlo en stock o activos ociosos.

CRITERIO: TAMAÑO DEL COMERCIO ENCUESTADO:

1. El 40% respondió : COMERCIO GRANDE.
2. El 40% respondió : COMERCIO MEDIANO.
3. El 20% respondió : COMERCIO PEQUEÑO

ORIGEN DEL CAPITAL SOCIAL DEL COMERCIO:

1. El 60% de las empresas encuestadas respondió que su capital es 100% nacional.
2. El 20% respondió que su capital social es extranjero.
3. El 20% respondió que su capital es mbto (nacional y extranjero).

RIESGO: Oscilación de los porcentajes, con las implicaciones inherentes hacia el país.

5.3.2.1 PREPARACION DE LA INDUSTRIAS RESPECTO AL FUTURO:

CRITERIO: DEMANDA DE LOS CAMBIOS MAS IMPORTANTES:

1. El 100% respondieron: Los cambios en la organización.
2. El 100% respondieron los cambios en la competencia.
3. Para el tercer lugar las respuestas se distribuyeron en la necesidad de aspectos tecnológicos, laborales, de leyes y reglamentos.

RIESGO: Los tres cambios reflejados por los comercios encuestados como más necesarios dado el entorno se identifican anteriormente, sin embargo, éstos manifiestan un ostensible cambio al que están expuestos. Existen otros cambios que demandan su necesidad aunque en menor grado, tales como cambios de normas y reglamentos, legislación etc.

CRITERIO: PARA INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD, SU INFRAESTRUCTURA ES:

1. El 20% respondió MUY ADECUADA.
2. El 40% respondió: ADECUADA
3. El 20% respondió: POCO ADECUADA.
4. El 20% respondió: INSUFICIENTE.

CRITERIO: PARA INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD SU PERSONAL ES:

1. El 80% de las empresas respondió: ADECUADO.
2. El 20% de las empresas respondió: POCO ADECUADO.

RIESGO: Respecto a la infraestructura, equipo e instalaciones su capacidad aún es baja, y de hecho el 40% no están preparados. Mientras que respecto al personal se percibió aun dudosa la capacitación existente, siendo necesaria reforzarla.

5.3.2.2 APLICACION DE MEDIOS E INSTRUMENTOS DE PAGO:

CRITERIO: A) INSTRUMENTOS DE PAGO INTERNACIONAL.

1. El 100% por medio de giro ejecutan sus pagos.
2. El 60 % por medio de Transferencias.
3. El 40% por medio de Carta de crédito.
4. El 0% por medio de cobranza. (No se utiliza)

RIESGO: La forma de pago la define el proveedor y no es producto de una negociación tal que ponga de manifiesto los intereses de las dos partes. Asimismo se evidencia la debilidad en negociar. Dependiendo de la buena relación se pueden utilizar uno o dos medios de pago en cada negociación. Existe desconocimiento de las distintas alternativas de pago.

CRITERIO: B) FACTORES QUE DEBEN TOMARSE EN CUENTA PARA DEFINIR EL METODO DE PAGO INTERNACIONAL:

Los comercios encuestados respondieron lo siguiente:

1. Ante todo el costo, para ser más competitivo.
2. La facilidad de operar el documento.
3. Seguridad de que el proveedor enviara el pedido.
4. Agilizar el pedido.
5. Condiciones que establece el proveedor.
6. Se busca seguridad.
7. El cliente, monto de la compra etc.

RIESGO: Existe desconocimiento por parte de los empresarios nacionales, respecto a como, cuando y en que circunstancias utilizar el medio e instrumento de pago adecuado.
Los conocimientos son limitados.

CRITERIO: C) VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL:

Respuestas según el criterio y experiencia de los comercios encuestados :

CARTA DE CREDITO

VENTAJAS

- * Muy aceptada.
- * Seguridad para las partes.
- * Se procesa inmediatamente.
- * Rigidez

COMENTARIOS:

- * El 40% dio respuestas sobre su aceptación
- * El 60% se abstuvo de responder.
- * Existe gran desconocimiento de ventajas y desventajas.

DESVENTAJAS

- * Costo alto
- * Se incurre en gastos adicionales.

GIRO

VENTAJAS

- * Su costo es menor.
- * Cierta seguridad
- * Obtención rápida.
- * Se usa por política de empresa

COMENTARIOS:

- * El 100% de las empresas encuestadas, utilizan el giro bancario.
- * Ha sido un método tradicional de uso.
- * Con cuenta propia, se puede ganar tiempo en la circulación.

DESVENTAJAS

- * No tiene aceptación total
- * Costo del envío
- * Riesgo de extravío.

TRANSFERENCIA

VENTAJAS

- * Bajo costo, dependiendo del destino (Q 150.00 - Q 200.00)
- * Rapidez
- * Se reduce el riesgo de que no llegue a su destino.
- * Pago inmediato.
- * Cablegráfica: pago en 48 hrs.
- * Electrónica: En el mismo día.

DESVENTAJAS

- * No es aceptada en primeras negociaciones.
- * Riesgo al errar en datos exactos.
- * Costo
- * Puede generarse jineteeo de fondos.

COMENTARIOS:

- * Se desconoce el sistema electrónico por las empresas.
- * Para el caso de la electrónica, los fondos son colocados de inmediato.
- * El 40% se abstuvo de responder
- * El 60% la ha utilizado en algún grado.

COBRANZA

VENTAJAS

- * Bajo costo.
- * Operación de confianza
- * Puede ser a plazo.

DESVENTAJAS

- * Alto riesgo
- * Carta de instrucciones con modificaciones de pago.

COMENTARIOS:

- * Se desconoce su operatoria y funcionamiento.
- * El 20% el trabaja con cobranza.
- * El 80% se abstuvo de responder.

PAGO ANTICIPADO.

VENTAJAS

- * Asegura tipo de cambio
- * Asegura mercadería
- * Disponibilidad de fondos por parte del vendedor.

DESVENTAJAS

- * Alto costo financiero.
- * Desprendimiento de la liquidez por parte del comprador.
- * Incumplimiento del proveedor.

COMENTARIOS:

- * El 60% respondió afirmativamente.
- * El 40% se abstuvo de responder.

RIESGO:

El grado de conocimiento y/o profundidad de cada forma de pago aun se desconoce a profundidad.

La forma de pago de mas a menos seguridad (Carta de crédito, cobranza, transferencia, giro etc.) se desconoce en función su generis y en relación a los costos que implica cada una.

Las condiciones les son definidas al empresario nacional.

CRITERIO: D) METODOS SUGERIDOS PARA IMPORTAR Y EXPORTAR:

Respuestas según el criterio y experiencia de los comercios encuestados:

IMPORTACIONES

- Giro Bancario
- transferencia
- Carta de Crédito

EXPORTACIONES

- * Pago Anticipado
- * Carta de crédito.

RIESGO:

Cada método resulta relativo para unos y otros , ya que esta en función del tipo de cliente, valor antigüedad, confianza, tipo de producto a importar o exportar etc.

El costo de la experiencia ha sido elevado para ir conociendo que opción es la más adecuada en determinadas condiciones, con determinado cliente.

Por otro lado el mayor riesgo existente, estriba en el costo de oportunidad que se dejaría de percibir, al no seleccionar el medio de pago adhoc; con el consecuente riesgo de incrementar el costo arriba de lo normal o procedente.

CRITERIO: E) TRANSFERENCIA ELECTRONICA

1. El 100 % de las empresas encuestadas respondió NO.
(Respecto a su utilización)

RIESGO: Es de las formas más actualizadas efectiva y rápida sobre todo por su seguridad, bajo costo, y factible rastrear algún problema en el pago. sin embargo en Guatemala existe gran desconocimiento, incluso algunos bancos del sistema aun trabajan con el método tradicional. En Estados Unidos se le conoce como sistema Fedwire.

5.3.2.3 PROBLEMATICAS:

CRITERIO: PROBLEMAS Y OBSTACULOS:

OBSTACULOS NACIONALES

- Corrupción aduanal
- Robo de mercadería
- Competencia mafiosa
- Altas tasas arancelarias
- Inseguridad
- Burocracia en Aduanas
- Prestamos caros

OBSTACULOS EXTERNOS

- * Desconfianza en Guatemala
- * Burocracia en Aduanas
- * Cierre de fabricas
- * Desconfianza general
- * Las marcas ofrecidas

RIESGO: Persistencia en el exceso de tramites burocráticos.
Persistencia en la corrupción aduanal.
Debilidad en definición de normas de calidad.
Problemáticas de costo en tramites en general.

5.3.2.4 FACTORES DE CONSIDERACION EN LA NEGOCIACION:

CRITERIO: ASPECTO LEGAL:

**DE LOS ACUERDO ENTRE PROVEEDORES Y BENEFICIARIOS,
SE ELABORA AL GUN DOCUMENTO LEGAL:**

1. El 20% de los comercios encuestados Si elaboran contrato.
2. El 80% de los comercios encuestados No elaboran contrato

RIESGO: Un alto porcentaje de los comercios no elabora documento legal argumentando confianza. El mayor riesgo consiste en que cualquier problema con la mercadería para el importador, o bien problema en el pago para el exportador, puede quedar al margen cuando no existe documento alguno de los acuerdos al momento de negociar los términos de la compra - venta.

CRITERIO: FACTORES PRIMORDIALES AL REALIZARSE UN NEGOCIO ENTRE UN IMPORTADOR Y UN EXPORTADOR:

De acuerdo a la opinión de los comercios encuestados:

1. Forma en que se efectuará el pago.
2. Que el producto sea de buena calidad.
3. Aspectos varios tales como:
 - 3.1 Condiciones de las partes que permiten el cumplimiento.
 - 3.2 Que sea una empresa de prestigio.
 - 3.3 Que exista confianza.
 - 3.4 Plazo del crédito.
 - 3.5 Tipo de documento legal que ampare la transacción.
 - 3.6 El precio.
 - 3.7 Identificación
 - 3.8 Otros aspectos afines.

RIESGO: Los puntos anteriores son básicos. sin embargo los empresarios nacionales o bien desconocen o no son agresivos en los términos al momento de la negociación y dejan muchas veces aspectos en condición ambigua. Asimismo un buen análisis de los números puede quedar al margen.

5.4 IMPACTO ECONOMICO:

5.4.1 DIMENSION ECONOMICA:

La dimensión económica nos permite conocer el entorno de un país. El empresario y sus asesores económicos deberán entender el funcionamiento del sistema económico a nivel macro, pues es dentro de ese marco que las empresas se desarrollan.

Para entender la economía de un país, el empresario y sus asesores pueden recurrir a estudios de diagnóstico económico, tanto los efectuados por instituciones de gobierno y organismos internacionales o bien por consultores especializados.

En términos generales podemos afirmar que cuando se entiende el comportamiento, se tendrán las bases para evaluar la viabilidad futura del sistema económico e identificar sus riesgos más relevantes.

Otro aspecto importante dentro del entorno económico, es la identificación de la estrategia económica y su viabilidad de ejecución, a la luz de los recursos económicos, humanos e institucionales disponibles.

Después que el empresario ha analizado los estudios de diagnóstico económico, identificando la estrategia económica futura del país, estará en posición de efectuar predicciones sobre los posibles escenarios económicos y especialmente predicciones de del comportamiento de ciertas variables, tales como: La inflación, posibles devaluaciones, condiciones de financiamiento (disponibilidad y tasas de interés) y efectos en la demanda de los productos/servicios.

5.4.2 LOS ESCENARIOS ECONOMICOS:

Una empresa que este considerando negociar en un país cualquiera, puede optar entre dos puntos de vista complementarios para evaluar el impacto de los escenarios económicos. Primero: puede optar por escoger una tasa mínima de rendimiento.

En este caso los flujos representativos de la inversión se estiman en base a lo que a juicio del empresario, es el escenario económico más probable del país y las condiciones operacionales representativas. Esto es el empresario pronostica el ambiente económico más probable en que operará y estima bajo que circunstancias, los valores más probables para las variables endógenas. (es un enfoque determinístico ya que supone un solo resultado). 74/

74/ KETELHOHN WERNER, MARIN NICOLAS., " Inversiones Estratégicas. Un enfoque multidimensional" San José Costa Rica: Editorial Libro Libre, 1986, 243 - 244 p.

En este análisis las variables macroeconómicas exógenas al proyecto (la inflación, devaluación y tasa impositiva) son objeto de estudio.

Los empresarios deben concentrar sus esfuerzos en la construcción de cinco escenarios posibles:

EL PRIMERO: y mas importante de todos, es EL ESCENARIO MAS PROBABLE O REPRESENTATIVO DE LA ECONOMIA DEL PAIS. Este escenario representa lo que el empresario considera que sucederá con las variables exógenas.

EL SEGUNDO: EL ESCENARIO OPTIMISTA: representa las consecuencias en la economía (en las variables exógenas) de las dectslones políticas y económicas mas favorables al proyecto. No se trata de algo ideal, sino mas bien de una concepción de lo que realmente podría suceder bajo las mejores circunstancias.. Esto es ser optimista pero con sentido de realidad.

EL TERCERO: EL ESCENARIO PESIMISTA: Representa lo que realmente podría ser lo peor para la economía.

Finalmente se recomienda las construcción de: Dos escenarios intermedios:

CUARTO : UNO ENTRE LA POSICION ECONOMICA OPTIMISTA Y LA REPRESENTATIVA

QUINTO: OTRO ENTRE EL ESCENARIO PESIMISTA Y EL REPRESENTATIVO.

La visualización de estos dos escenarios no es fácil, ya que requiere de un amplio conocimiento sobre el funcionamiento de la economía del país . 75/

5.4.3 DIMENSION COMERCIO INTERNACIONAL:

Las negociaciones y principalmente con el exterior, pueden recibir toda una serie de impactos originados en el entorno político y económico en el cual opera la empresa, por lo cual deben tratar de ser identificados y analizados. Especial atención se debe conceder a la influencia que pueda ejercer el proceso de inflación/devaluación de la economía del país..

75/ KETELHOHN WERNER, MARIN NICOLAS., " Inversiones Estratégicas. Un enfoque multidimensional" San José Costa Rica: Editorial Libro Libre, 1986, 248 - 249 p

5.4.3.1 LA DISCIPLINA ENTRE COMPETIDORES:

Cuando hay pocos competidores el poder de negociación de las empresas tiende a ser mayor, en cambio con muchos competidores (industria fragmentada) el poder de negociación es generalmente menor. Lo anterior es importante para determinar la magnitud de los márgenes y del valor agregado.

La cultura competitiva entre los participantes se define por su nivel de disciplina. cuando los participantes son numerosos, tiende a crearse un ambiente muy competitivo; ambiente en el que los participantes tratan de destruirse mutuamente con ataques sorpresivos y con frecuencia irracionales en los que todos pierden y no hay ganador. en cambio cuando una empresa domina el mercado tiende a crear cierto nivel de disciplina y de competencia razonable, debido a que los competidores pequeños no se arriesgan a importunar al gigante que los puede destruir. 76/

5.4.4 CARACTERIZACION ECONOMICA DE LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS:

CRITERIO: IDENTIFICACION DE PROVEEDORES DEL EXTERIOR:

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------------|
| 1. El sistema de referidos: | 60% lo utilizan las industrias |
| 2. El sistema de citas o reuniones: | 40% lo utilizan las industrias. |
| 3. Por medios electrónicos: | 40% lo utilizan las Industrias |
| 4. Exposiciones o ferias : | 100% lo utilizan las industrias. |
| 5. Publicaciones o documentos : | 40% lo utilizan las industrias. |
| 6. Contactos directos : | 100% lo utilizan las industrias |
| 7. Otros sistemas : | 20% lo utilizan las industrias. |

RIESGO: Muchas industrias desconocen estos sistemas y utilizan formas obsoletas, que implican costo, tiempo y seguridad. Los contactos directos y las ferias y exposiciones han surgido como los más utilizados.

CRITERIO: PROCEDIMIENTO UTILIZADO PARA EFECTUAR COTIZACIONES

1. El 60% cotiza por medio la vía telefónica.
2. El 60% cotiza por medio de fax.
3. El 20% efectúa acuerdo de suministros en compras corporativas.
4. El 20% utiliza las representaciones en Guatemala.

76/ KETELHOHN WERNER, MARIN NICOLAS., " Inversiones Estratégicas. Un enfoque multidimensional" San José Costa Rica: Editorial Libro Libre, 1986, 38-39 p

RIESGO: Gran parte de las industrias no cotizan u obtienen información para efectuar los negocios.
Existe desconocimiento de medios actualizados, incluso de internet y por ende se desconocen sus ventajas etc.

CRITERIO: IMPORTACIONES:

1. El 100% de las industrias trabajan con materia prima de USA.
 2. El 60% de las industrias trabajan con materia prima de Europa.
 3. El 40% de las industrias con materia prima de América del Sur.
 4. El 20% de las industrias con materia prima de México y otros.
-
1. El 80% de las industrias compran maquinaria y equipo de USA.
 2. El 100% de las industrias compran maquinaria de Europa.
 3. El 20% de las industrias compran maquinaria de Argentina y otros

RIESGO: Guatemala no es productor de estos activos, por lo cual le provoca alta dependencia de unidades integradas, repuestos y servicios en general de los países proveedores.

CRITERIO: EXPORTACIONES

- Países de destino: El Salvador, Honduras, Costa Rica, Cuba, Belice, Usa, Caribe, Colombia, México y resto de Centro América.
- Productos: Cereales, boquitas etc. Pinturas, brochas, etiquetas, tapas, pastas alimenticias etc.

RIESGO: Los negocios se efectúan en forma individual, a nivel de países, no a nivel de bloque de países.
Gran parte de los productos exportables, tienden a ser perecederos y con una vida útil y económica limitada.

CRITERIO: QUIENES PARTICIPAN EN LA SELECCION DE PROVEEDORES:

1. Participación del DirectorEl 80% de las industrias encuestadas.
2. Participación del Gerente.....El 80% de las industrias encuestadas.
3. Participación del Jefe Planta El 60% de las Industrias encuestadas.
4. Participación del Jefe compras El 60% de las industrias.

RIESGO: Se percibió que las personas que negocian no trasladan toda la información a los niveles inferiores, y los rubros negociados son en su mayor parte incompletos, asimismo muchos de los aspectos se definen durante el desarrollo.,

CRITERIO: RIESGOS EN LA TECNICA F O D A.

A) LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS CONSIDERAN QUE SUS PRINCIPALES FORTALEZAS SON:

1. Personal capacitado, creativo, calificado y motivado: El 40%.
2. Infraestructura geográfica: acceso al servicio : El 40%
3. Volumen de su cartera de clientes, tamaño : El 40%

B) LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS CONSIDERAN QUE SUS PRINCIPALES OPORTUNIDADES SON:

1. Estudio de mercado (clientes, servicios etc.) : El 80%
2. Necesidades y poder adquisitivo del cliente. : El 60%
3. El mercado internacional : El 60%
4. Crecimiento del mercado de Guatemala. : El 60%
5. La etapa del mercado no es de madurez : El 60%
6. No hay saturación de empresas y clientes : El 40%

C) LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS CONSIDERAN QUE SUS PRINCIPALES AMENAZAS SON:

1. Es fácil encontrar sustitutos adecuados : El 100%
2. Mucha competencia : El 80%
3. La etapa del mercado ya es de madurez : El 60%
4. El mercado internacional : El 60%
5. Las necesidades u poder adquisitivo del consumidor : El 60%

D) LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS CONSIDERAN QUE SUS PRINCIPALES DEBILIDADES SON:

- 1) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico : El 40%
- 2) La organización y procedimientos : El 40%
- 3) Los precios de los servicios (costos) : El 40%
- 4) Gastos operativos : El 40%

5.4.5. CARACTERIZACION ECONOMICA DE LAS EMPRESAS COMERCIALES ENCUESTADAS:

CRITERIO: IDENTIFICACION DE PROVEEDORES DEL EXTERIOR:

1. El sistema de contactos directos, lo usan en un 80%.
2. El sistema de referidos, lo usan en un 40%.
3. El sistema de citas o reuniones, lo usan en un 40%.
4. El sistema de publicaciones o documentos, en un 40%.
5. El sistema de exposiciones o ferias, lo usan en un 20%.
6. Otros sistemas, los usan en un 20%.

RIESGO: Muchos comercios, desconocen estos sistemas y utilizan formas obsoletas, que implican costo, tiempo y seguridad. Los contactos directos han surgido como los más utilizados.

CRITERIO: PROCEDIMIENTO UTILIZADO PARA EFECTUAR COTIZACIONES

1. El 80% de las empresas respondió utilizar el sistema de Fax.
2. El 20% de las empresas respondió utilizar contacto directo con las fábricas.

RIESGO:

Gran parte de los comercios no cotizan u obtienen información para el cierre de negocios.

Existe desconocimiento de los medios actualizados, incluso del internet, del cual desconocen sus ventajas.

Se desconoce que las cotizaciones pueden realizarse con representaciones existente para algunos casos en Guatemala.

CRITERIO: IMPORTACIONES:

1. El 60% de los comercios trabajan con producto de USA.
2. El 40% de los comercios trabajan con producto de Japón.
3. El 20% de los comercios trabajan con producto de Corea.
4. El 20% de los comercios trabajan con producto de C.A.
5. El 20% de los comercios trabajan con producto de varios países

RIESGO: Guatemala no es productor de estos activos, por lo cual le provoca alta dependencia de unidades integradas, repuestos y servicios en general de los países proveedores.

CRITERIO: EXPORTACIONES

- Países de destino: El Salvador, Honduras, y resto de los países de Centro América.
- Productos: Alimentos bebidas boquillas etc.

RIESGO: Los negocios se efectúan en forma individual, a nivel de países, no a nivel de bloque de países.

Gran parte de los productos exportables, tienden a ser perecederos y con una vida útil y económica limitada.

CRITERIO: QUIENES PARTICIPAN EN LA SELECCION DE PROVEEDORES:

1. Participación del Director..... El 20% .
2. Participación del Gerente..... El 100%.
3. Participación del Jefe compras..... El 40%.
4. Otros.....El 20%

RIESGO: Se percibió que las personas que negocian no trasladan toda la información a los niveles inferiores, y los rubros negociados son en su mayor parte incompletos, asimismo muchos de los aspectos se definen durante el desarrollo.

CRITERIO: CONOCIMIENTO DE LA COMPETENCIA POTENCIAL EFECTIVA:

RIESGO:

Las empresas manifestaron contar a todo nivel con competidores grandes y pequeños.

Se observó en la competencia, gran número de competidores constituidos por grupos totalmente formados, nacionales como Grupo Ceteco e internacionales como el grupo Elektra de México, distribuidores grandes de vehículos de servicio pesado, Grupo Clark

CRITERIO: RIESGOS EN LA TECNICA F O D A.

A) LOS COMERCIOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE SUS PRINCIPALES FORTALEZAS SON:

1. Tiempo en el mercado y conocimiento del mismo..... El 100%
2. La calidad del servicio..... El 80%
3. Experiencia y conocimientos..... El 80%
4. Volumen de su cartera de clientes, tamaño..... El 80%
5. Estar especializado en un servicio único..... El 60%
6. Instalaciones, equipo moderno y tecnológico..... El 60%
7. Organización y procedimientos..... El 60%
8. Infraestructura geográfica, acceso al servicio..... El 60%

B) LOS COMERCIOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE SUS PRINCIPALES OPORTUNIDADES SON:

1. Necesidades y poder adquisitivo del cliente..... El 100%
2. Estudio de mercado (clientes, servicios etc)..... El 60%
3. Crecimiento del mercado en Guatemala..... El 60%

C) LOS COMERCIOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE SUS PRINCIPALES AMENAZAS SON:

1. Las necesidades y poder adquisitivo del consumidor... El 80%
2. Mucha competencia..... El 80%
3. Leyes, reglamentos y requisitos..... El 80%
4. Fácil encontrar sustitutos adecuados..... El 60%
5. Cambios de Gobierno..... El 60%

D) LOS COMERCIOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE SUS PRINCIPALES DEBILIDADES SON:

- 1) Promoción de servicios..... El 80%
- 2) Instalaciones, equipo moderno y tecnológico..... El 60%
- 3) Los precios de los servicios (costos)..... El 60%
- 4) Políticas estancadas, pocos cambios e innovar..... El 60%
- 5) La planificación de la empresa..... El 60%
- 6) La variedad de los servicios..... El 60%
- 7) Su personal es capacitado, calificado, creativo..... El 60%

5.4.6 DIMENSION DE LA DEVALUACION:

Los economistas consideran que los aumentos generales de los precios y la consiguiente depreciación de la moneda no pueden considerarse como un fenómeno circunstancial y aislado, sino que constituyen una realidad que debemos de considerar como normal y prácticamente inevitable en la economía mundial. La inflación puede considerarse como una fenómeno de nuestro tiempo, ya que en casi todos los países se ha observado, durante los últimos años, un aumento general de precios y el problema es más acentuado aún en países en desarrollo, donde a veces se producen tasas de inflación muy altas.

Los exportadores y/o importadores, con frecuencia se ven obligados a considerar en el planeamiento de sus negocios, el efecto que una devaluación tiene sobre los resultados económicos y financieros de esa inversión.

Según la naturaleza de la compra - venta, los efectos de una devaluación pueden ser favorables o desfavorables. En ese sentido conviene considerar las siguientes posibilidades:

- Empresas que exportan un porcentaje de su producción.
- Empresas que importan un porcentaje de sus materias primas.
- Empresas que tienen un porcentaje del financiamiento de su deuda en moneda extranjera.

Antes de analizar estas situaciones es importante reconocer que el origen de la devaluación de la moneda local es doble: O bien la moneda local se puede devaluar frente a un patrón internacional como el dólar, o bien una moneda o un grupo de monedas extranjeras se pueden revaluar frente al mismo patrón internacional, ejemplo: El marco alemán o el franco francés frente al dólar. En ambos casos la moneda local sufre una devaluación;

En el primer caso respecto a todas las monedas, mientras que en el segundo caso con las monedas revaluadas solamente.

También es importante considerar en el análisis el origen o destino de las importaciones y exportaciones. Para esto definiremos las siguientes posibles situaciones:

- Exportaciones a países con moneda fuerte.
- Exportaciones a países con moneda no fuerte.
- Importaciones de países con moneda fuerte
- Importaciones de países con moneda no fuerte.

EFFECTOS:

En general, cuando la empresa exporta una devaluación de la moneda nacional es ventajosa pues aumenta la competitividad de sus productos en los mercados de exportación. Si es por revaluación de las monedas fuertes, el incremento en competitividad sólo ocurre en los mercados con esa moneda fuerte.

En los casos en que se importa parte de la materia prima necesaria, una devaluación aumenta el costo de los productos, restándoles competitividad.

Dependerá entonces de los otros costos el amortiguar el impacto de la devaluación en el costo total de los productos. Si se trata de revaluación de las monedas fuertes, solo las empresas que importan de esos mercados sufrirán un impacto que se vera amortiguado en función de sus exportaciones a esos mismos mercados.

FINANCIAMIENTO (SUS EFECTOS ANTE UNA DEVALUACION):

Con frecuencia surgen oportunidades para financiar las inversiones de exportación y/o importación de una empresa, con préstamos en moneda extranjera a tasas de interés substancialmente más bajas que las vigentes en el mercado nacional. En ocasiones las diferencias entre las tasas de interés son considerables y resulta imposible resistir la tentación de contraer compromisos de financiamiento en la moneda extranjera. en estos casos resulta conveniente examinar que efecto tendría una devaluación de la moneda nacional sobre la tasa efectiva de interés del financiamiento contraído en moneda extranjera.

Ejemplo:

Una industria ha contratado un préstamo de SFR 200,000.00 (francos suizos) pagaderos a un año plazo, y aun interés del 4% anual.

Cuando la tasa de cambio entre el franco suizo y el peso centroamericano es de 2 a 1, el préstamo equivale a 100,000.00 pesos centroamericanos.

- 1) Si al final del año el franco suizo no ha aumentado de valor, la industria habrá realizado una reducción en sus gastos financieros, determinada por la diferencia entre la tasa de interés que hubiera pagado en Centroamerica y la tasa que acordó para el financiamiento en francos suizos (costo de oportunidad).

2) Si el caso fuese contrario, que el franco hubiese aumentado de valor, o bien se hubiese provocado una devaluación del peso Centroamericano, el ahorro de la empresa puede tender a desaparecer.

Al igual que con la inflación un pronóstico de las devaluaciones es una tarea sumamente difícil y compleja, que requiere de gran conocimiento de la política y economía del país. A veces lo más práctico es estimar una tasa de devaluación promedio. (Ejemplo Deflatando los flujos)

5.4.7 DIMENSION DE LA INFLACION:

Durante el presente siglo, el fenómeno inflacionario ha venido ocasionando grandes trastornos en las economías de los países del Istmo. Los gobiernos, los empresarios, profesionales y aún el pueblo de Guatemala ha visto con profunda preocupación, como cada día como con el dinero que obtienen, adquieren menor cantidad de bienes.

En el periodo objeto de estudio (años 1990 - 1996) ha causado un deterioro muy marcado en la economía del país, a tal grado que la moneda cada día no sólo se ha depreciado internamente, producto de la especulación y al inmoderado incremento de los precios de los bienes y servicios, sino que también a nivel externo, dada la variación, especialmente la baja en las exportaciones de productos tradicionales, movimientos de capital, y situaciones deficitarias en el presupuesto nacional etc.

Lo anterior motiva a la necesaria inclusión de los efectos e impacto que provocan los factores como la inflación y otros en la economía, por lo que a continuación se mencionan los siguientes aspectos:

5.4.7.1 EFECTOS DE LA INFLACION:

A) INCREMENTO DE PRECIOS Y COSTOS:

Es una manera clara y evidente de observar el fenómeno inflacionario, el cual viene a resultar producto del incremento continuo del nivel general de precios, aun y cuando debe ser aclarado que los precios no aumentan ni con la misma intensidad, ni con la misma velocidad, ni tampoco que todos se mueven al alza.

B) PERDIDA DEL PODER ADQUISITIVO DE LA MONEDA:

El precio que tienen los bienes, representa su valor en términos monetarios y simultáneamente expresa el valor del dinero en términos de mercancía, y a esto se llama poder adquisitivo.

Puede interpretarse también por ejemplo cuando el precio de los bienes aumenta, el poder adquisitivo de la moneda tiende a deteriorarse, lo cual significa que con una misma cantidad de dinero, se adquiere cada vez una cantidad menor de bienes materiales.

C) PERDIDA EN LOS SALDOS MONETARIOS:

La pérdida del poder de compra, grava directamente a las personas propietarias de saldos monetarios nominales, beneficiando a los propietarios de los bienes que reciben en el momento de la comercialización de estos el dinero adicional creado por los efectos inflacionarios.

D) REDISTRIBUCION REGRESIVA DEL INGRESO:

El problema inflacionario se ve marcado en los grupos sociales por su afán en mantener y aumentar su participación en el producto observándose la mayor incidencia en aquellos grupos de personas que tienen ingresos fijos, que son asalariados etc., y en favor de los grupos propietarios de los factores productivos (empresarios) dicha relación trae consigo un proceso regresivo de la redistribución del ingreso como resultado del incremento continuo de los precios y la consecuente pérdida en el poder adquisitivo de la moneda.

E) OTROS EFECTOS EN LAS EMPRESAS;

Suele ser variado los efectos que se presentan en las finanzas de las empresas, lo cual conlleva la necesaria visión de distintos enfoques.:

E.1) EFECTOS EN LOS PRECIOS Y LOS COSTOS:

Una de las características de la inflación, es el cambio permanente en los precios relativos, es decir que no todos los precios se mueven al mismo ritmo ni en la misma dirección dentro de la empresa. Es el caso de que los productos que comercializa una empresa pueden aumentar en un año en un 35 %, en tanto que sus costos de mano de obra en un 40% , y sus materias primas en un 15%.

Si efectuáramos una comparación entre la evolución de los valores de precios respecto a costos podríamos identificar su comportamiento a fin de identificar si crecen al mismo, igual o menor ritmo, lo cual reflejaría que el crecimiento de los precios es mayor o menor respecto a los costos, todo lo cual es un indicador para percibir el contexto económico en que se desenvuelven.

E.2) POSICION MONETARIA:

El inciso anteriormente descrito nos muestra la situación de los flujos financieros, sin embargo debe tenerse presente que los activos y pasivos que puede tener una empresa pueden también ser objeto de erosión con los procesos inflacionarios.

Un ejemplo podrá ilustrar lo anterior:

Si producto de un ingreso por exportación se cuenta con un saldo bancario en depósito de Q 50,000.00 durante un año, y en ese periodo existió un 30% de inflación, significaría que al final del año realmente se tuvo:

$$\frac{50,000.00}{(1 + 0.30)} = Q 38,461.54$$

Lo anterior nos demuestra que se perdieron Q 11,538.46 por el hecho de mantener durante ese año dicho saldo.

CASO PASIVOS MONETARIOS:

Sucede todo lo contrario cuando se mantiene una obligación en moneda nacional, por el mismo periodo, es decir se produce una ganancia en época de inflación: Es decir si a los activos monetarios le deducimos los pasivos monetarios, se llega a lo que se llama posición monetaria neta, lo cual si es activa producirá una pérdida como lo es el ejemplo anterior, mientras que si es pasiva, generará una ganancia. Ejemplo:

Activos monetarios :	Q 100,000.00	Resultado:
Pasivos monetarios :	Q 200,000.00	Q 100,000.00
Inflación en el año :	40 %	<u>Q 200,000.00</u>
		Q100,000.00 (posición pasiva)

$$Q 100,000.00 - \frac{Q 100,000.00}{(1.40)} = Q 28,571.43$$

Si la inflación fue del 40% en el año, se tuvo por este concepto una ganancia de Q 28,571.43

E.3) EFECTO RESPECTO A LA TASA DE INTERES:

Quando se maneja financiamiento como medio de pago, es factible la obtención de financiamiento local a fin de cubrir los compromisos con el exterior, sin embargo como en todo préstamo, las empresas deberán operar buscando que la rentabilidad sea superior al costo del financiamiento, principalmente en condiciones inflacionarias, por lo que en este caso debe ponerse especial atención a la tasa de interés real, la cual se obtiene de la siguiente expresión:

$$IR = \frac{I - F}{1 + F}$$

en donde: IR = Tasa de interés real

I = Tasa de interés nominal

F = Tasa de inflación

(variables del mismo periodo)

Ejemplo:

$$\begin{array}{l} \text{Tasa de interés nominal} = 12\% \\ \text{Tasa de inflación} = 30\% \\ \text{interés real} = ? \end{array} \quad \text{IR} = \frac{0.12 - 0.30}{1 + 0.30} = -0.138 = -14\%$$

El resultado anterior es un indicador de la ganancia en términos porcentuales, por la obtención de financiamiento en periodos inflacionarios.

E.4) EVALUACION DE ALTERNATIVAS:

Existen fuentes de financiamiento del exterior, y tomando en cuenta los costos y riesgos inherentes (tanto locales como del exterior) es conveniente efectuar un análisis para seleccionar la mejor alternativa, ante lo cual deben considerarse: la tasa de interés, la comisión, el plazo del préstamo, el riesgo financiero y las condiciones especiales y peculiares de cada empresa.

Para el caso de préstamos del exterior, como información complementaria únicamente dejamos indicada la necesidad de efectuar un análisis más profundo de las siguientes variables: a) Tasa de cambio y comisión bancaria. b) Garantía del pago en el exterior. c) Préstamo a largo plazo d) condiciones especiales del solicitante.

E.4.1) TASA DE CAMBIO:

La tasa de cambio en los préstamos del exterior se fija al momento de la escrituración, razón por la cual constituye en un gran riesgo financiero, ya que al momento de la cancelación del préstamo, puede ser una tasa más alta o más baja, es decir se puede ganar, pero también se puede perder cantidades importantes.

Debe tenerse presente que existe una comisión bancaria que debe pagarse, lo cual reducirá el costo financiero.

E.4.2) GARANTIA DE PAGO EN EL EXTERIOR:

La empresa solicitante se estará garantizando el pago oportuno en el exterior y por lo tanto la seguridad de obtener ya sea su materia prima o maquinaria.

E.4.3) PRESTAMO A LARGO PLAZO:

Existen organismos que pueden dar el financiamiento a largo plazo, incluso hasta 12 o 15 meses, además otorgan un periodo de gracia, todo lo cual puede ayudar a la empresa a consolidarse financieramente antes de ejecutar algún pago.

E.4.4) CONDICIONES ESPECIALES DE CADA EMPRESA;

Este punto esta en función de las peculiaridades de cada empresa.

5.4.7.2 COMO PROTEGERSE DE LA INFLACION:

- a) **EFFECTIVO:** Lo mínimo necesario para mantener las operaciones de la empresa.
- b) **CUENTAS POR COBRAR:** Pocas en moneda local, disminuir limites y plazos de créditos.
- c) **INVENTARIOS DE MERCADERIA:** De acuerdo a la capacidad de la empresa y al análisis de costo de inventario.
- d) **ACTIVOS FIJOS:** Determinarlos a costos de reposición para no generar utilidades ficticias.
- e) **INVERSIONES:** Minimizarlas en moneda local, cuando el rendimiento es menor que la inflación esperada
- f) **CUENTAS POR PAGAR:** Endeudarse en moneda local; evitar deudas en dólares.

EJERCICIOS:

La empresa "LOS ECONOMISTAS, S.A." fabrica libros, siendo sus costos actuales por unidad los siguientes:

Materia Prima (importada)	Q 40.50
Mano de obra.....	Q 20.00
Gastos indirectos de fabricación.....	Q 10.75
El precio de venta de cada libro es de..	Q 150.00

Debido a la inflación se espera incrementos en los costos de la siguiente forma:
Materia Prima = 30%, Mano de obra = 20% , Gastos ind. de fabricación = 10%.

Se pide:

- 1) Cual debería ser el precio de venta para ganar la misma cantidad ?
- 2) Cual sería el precio de venta para mantener el mismo porcentaje de ganancia?
- 3) Es factible aumentar el precio de venta ?

RESOLUCION:

	<u>ACTUAL</u>	<u>% INCREMENTADO</u>	<u>PROYECTADO</u>
Precio de venta.....	Q 150.00	?	?
Materia prima.....	Q 40.50	30	Q 52.65
Mano de obra.....	Q 20.00	20	Q 24.00
Gastos ind. de fabr.....	Q 10.75	10	Q 11.83
COSTO TOTAL.....	Q 71.26		Q 88.48
GANANCIA BRUTA	Q 78.75		Q 78.75

1) Precio de Venta para ganar la misma cantidad..... Q 167.23
(Ganancia = Q 78.75)
=====

% de Ganancia : $78.75/150.00 = 0.53$
% de costo : $71.25/150.00 = 0.47$

2) Cual seria el precio de venta para mantener el mismo porcentaje de ganancia?

Nuevo precio.....Q $88.48/0.47 = Q 188.26$
Nuevo costo.....Q 88.48
Nueva Ganancia bruta.....Q 99.78

5.5 IMPACTO FINANCIERO:

5.5.1 DIMENSION FINANCIERA:

Las negociaciones con el exterior deben analizarse y evaluarse desde un punto de vista financiero para asegurarnos que tienen rendimientos mayores a sus costos de financiamiento y de esta forma garantizar que escogemos un proceso de creación de valor para los accionistas de la empresa. Asimismo es necesario determinar las fuentes de financiamiento que puede tener a su disposición la empresa, definir sus diferentes costos de consecución e identificar metodología para combinar esos costos a fin de establecer tasas mínimas de rendimiento.

Las distintas alternativa en los negocios, deben ser evaluadas cuidadosamente a fin de determinar su aceptación o rechazo y/o establecer su grado de prioridad dentro de los planes de cada empresa. Los errores que se puedan cometer no solo tendrán consecuencias negativas en los resultados de las operaciones, sino que también impactan el desarrollo de las organizaciones.

Las negociaciones del sector privado se deben aceptar cuando incrementan los beneficios de la empresa (crean valor) y por lo tanto aumentan el patrimonio de sus accionistas.

En las industrias y comercios del sector privado, se puede facilitar el proceso de evaluación y análisis, porque las variables ingresos y costos, son valoradas a precios de mercado, situación que se presenta a medias para el caso del sector público ya que no es factible valorar a precios de mercado.

5.5.2 EL RIESGO MONETARIO:

Una tasa de cambio representa el número de unidades de la moneda de un país que se puede intercambiar por otra.

Las monedas de los principales países se negocian en un mercado activo donde las tasas quedan determinadas por las fuerzas de la oferta y la demanda.

5.5.2.1 PROTECCION CONTRA FLUCTUACIONES:

El riesgo monetario de una empresa no queda limitado a los activos monetarios. Incluye todos los factores que dan lugar a los flujos de efectivo de las operaciones en el extranjero. cuando se produce una devaluación o una fuerte caída en el valor de la moneda, puede afectar las ventas futuras, los costos y los cobros. 77/

Si una empresa cree que la moneda de un país va a descender pronunciadamente en valor, tiene sentido reducir los activos monetarios en esa moneda hasta un punto tan bajo como sea posible y tomar préstamos en esa moneda. La disminución en el valor de una moneda resulta ventajoso para el deudor neto e inconveniente para el acreedor neto. A fin de cubrirse contra fluctuaciones adversas en la tasa de cambio, una compañía puede proteger su posición monetaria. Por proteger quiere decir compensar los activos monetarios, tales como cuentas por pagar y préstamos por el mismo importe. 78/

Si una empresa supiera que una moneda va a bajar de valor desearía hacer varias cosas. Primero: Reduciría su efectivo al mínimo comprando existencia u otros activos reales. Mas aún, la empresa intentaría evitar dar crédito comercial. Resulta deseable una rotación tan rápida como sea posible de las partidas por cobrar a efectivo. En contraste debe intentar obtener condiciones más amplias sobre sus cuentas por pagar. También desearía tomar préstamos en la moneda local para liquidar anticipos realizados por la empresa matriz en Estados Unidos.

Si la moneda fuera a aumentar de valor se llevarían a cabo los pasos opuestos. Al no conocerse la dirección futura de los movimientos en valor de la moneda resultan inadecuadas políticas agresivas en cualquier dirección. En la mayor parte de las circunstancias no nos encontramos en la posibilidad de predecir el futuro, por lo que la mejor política quizá sea equilibrar los activos monetarios contra los pasivos monetarios con el fin de neutralizar el efecto de las fluctuaciones en la tasa de cambio. 79/

5.5.2.2 MERCADO DE CAMBIOS A FUTURO:

Además de lo anterior, la empresa se puede proteger contra fluctuaciones en la tasa de cambio utilizando el mercado a futuro. en este mercado se compra un contrato a futuro para el intercambio de una moneda por otra en una fecha específica futura y a una tasa de cambio específica. El contrato a futuro es la seguridad de estar en posibilidad de obtener la conversión a la moneda deseada a una tasa de cambio específica.

77/ HORNE JAMES C. VAN. " Fundamentos de Administración Financiera" México: Prentice - Hall Hispano Americana, S.A. 1988. 725p.

78/ Ibid. 725p.

79/ Ibid 725 - 726 p.

El mercado de cambios a futuro permite a la empresa protegerse contra el riesgo monetario. Este riesgo incluye la devaluación, en la que se produce una fuerte declinación en valor y las fluctuaciones descendentes en la tasa inmediata. Existe un costo para esta protección, determinado por la relación entre la tasa a futuro y la tasa inmediata futura. El que uno desee o no utilizar el mercado a futuro depende del punto de vista propio del futuro y de la aversión hacia el riesgo que se sienta.

5.5.2.3 TRUEQUE DE MONEDA EXTRANJERA:

Otro medio más para protegerse contra el riesgo monetario es un convenio de trueque, un convenio entre dos partes para intercambiar una moneda por otra en una fecha futura y a una tasa de cambio específica. el trueque es una operación simultánea inmediata y a futuro en la que la operación a futuro invierte la operación original del trueque.

Los gobiernos del extranjero también hacen posibles convenios de trueque, es un esfuerzo por estimular el comercio internacional. Cuando las condiciones económicas son volátiles y los mercados de las monedas inestables debido a la posibilidad de la devaluación, con frecuencia el gobierno es la única parte que puede suscribir efectivamente el riesgo de cambio.

ES SOLO CUANDO RECONOCEMOS LAS IMPERFECCIONES DE LOS MERCADOS Y EL HECHO DE QUE NO ESTEN COMPLETOS, QUE SE PUEDE ARGUMENTAR A FAVOR DE LAS DIVERSAS ESTRATEGIAS DE PROTECCION COMO LAS DESCRITAS.

5.6 IMPACTO POLITICO:

5.6.1 RIESGO POLITICO:

Una empresa que tiene estrecha relación con el exterior en el ramo de negocio, se enfrenta a riesgos políticos que van desde leves interferencias, hasta la confiscación total de todos los activos.

El mayor riesgo político es la expropiación tal como ocurrió en Chile en 1971. Entre la interferencia leve y la exposición directa existen prácticas discriminatorias tales como impuestos más altos, cargos más altos a las utilidades.

Ya que el riesgo político tiene una influencia importante sobre el riesgo global de una empresa, es necesario evaluarlo de un modo realista. Fundamentalmente el trabajo es pronosticar la inestabilidad política. ¿Que tan estable es el gobierno de que se trate? ¿Cuales son los vientos políticos prevalecientes? ¿Que tan eficiente es el gobierno en procesar solicitudes? ¿Que tanta inflación y estabilidad económica existe allí. 80/

¿Que tan fuertes e imparciales son los tribunales? Las respuestas a esta interrogante deben dar importantes conocimientos sobre el riesgo político existente.

Aunque se deben llevar a cabo todos los esfuerzos posibles para proteger una negociación, una vez que se realiza con frecuencia, no hay nada que pueda hacerse cuando se negocia, cuando ocurren cambios políticos agudos.

El momento de observar con el mayor cuidado posible el riesgo político es antes de realizar el negocio.

5.6.2 EL ENTORNO POLITICO:

Cada vez que ocurre un cambio de poder en un país en desarrollo se genera incertidumbre adicional en el proceso de evaluación de las compras o ventas por parte de una empresa hacia el país afecto.

El cambio de poder puede originarse por un golpe de estado o por una revolución o simplemente por elecciones democráticas y libres.

Las situaciones de incertidumbre generadas por estos acontecimientos son con frecuencia confusas, indefinidas y analizadas de una forma superficial.

El empresario generalmente trata de plantearse el problema del entorno político con inquietudes como: ¿Es la nueva junta de gobierno de izquierda, o bien el nuevo presidente es de derecha?, ¿cual será su actitud hacia la empresa privada del país?

Las respuestas a estas preguntas conforman las primeras impresiones del empresario con respecto a los cambios que están sucediendo en el escenario político.

Estas primeras impresiones, influyen con frecuencia en los cursos de acción de las industrias y comercios, y por lo tanto en las decisiones.

El análisis del entorno político, a fin de determinar su nivel de riesgo, es un proceso importante complejo y subjetivo, y aunque no se persigue un análisis complejo, si es el objetivo ofrecer ciertos lineamientos de índole práctica para lograr una mejor comprensión del problema.

El análisis se dirige con miras a determinar los riesgos políticos y económicos presentes y futuros que afectaran a las industrias.

Para una mejor comprensión del entorno político y de los riesgos que genera es necesario conocer quienes son los gobernantes y sus grupos de apoyo, así como también es necesario analizar el sistema político existente en el país y las relaciones que mantiene el gobierno a nivel nacional e internacional.

La primera pregunta que el empresario debe hacerse en el campo político es:
Quiénes gobiernan políticamente el país ?

La respuesta es sumamente importante en el pronóstico de las posibles reglas del juego político - económico, ya que conociéndolos se podrá comprender sus ideologías, sistemas de valores, creencias etc. El empresario prudente y cuidadoso debe tratar de investigar las características más importantes especialmente de los gobernantes.

Otra pregunta que es de gran importancia formularse es:

Quiénes dirigen la economía del país ?

Actualmente puede observarse que es un grupo reducido de dirigentes técnicos y que muchas veces se ubican en el Banco Central, Ministerio de finanzas, Ministerio de Economía..

Otra pregunta que es conveniente formularse es:

Cuanto tiempo estarán en el poder los gobernantes ?

Es imprescindible entender quien apoya a los gobernantes y por cuanto tiempo lo seguirán haciendo.

Debe reconocerse que a veces, aun cuando cambian los políticos, los dirigentes económicos continúan en sus posiciones, lo cual ayuda a comprender la dirección de las recomendaciones económicas, pero no a preveer la voluntad política.

Dentro del análisis político y la determinación de los riesgos, el empresario deberá considerar las diferentes relaciones, tanto internamente como internacionalmente. Internamente puede mencionarse la relación con partidos políticos, sectores sociales, grupos de presión etc.

5.7 EVALUACION DE RIESGOS Y FACTORES SENSIBLES, BASADO EN LA INVESTIGACION A BANCOS Y FINANCIERAS PRIVADAS:

CRITERIO: FACTOR RIESGO.

1. En opinión de las entidades bancarias, los empresarios que solicitan los servicios del área internacional, se encuentran preparados para negociar con el exterior, (cuentan con conocimientos y experiencias) ? A lo cual el 100% de los bancos encuestados respondió que la preparación es parcial.
2. Hay desconocimiento de los distintos mecanismos de pago.
3. Desconocen los servicios de la banca nacional e internacional.
4. Necesitan asesoría en sistemas y procedimientos de pago.
5. Se dedican a otras áreas en su empresa.
6. Necesitan asesoría, ya que se perciben conocimientos limitados.

CRITERIO: FACTOR RIESGO EN LOS INSTRUMENTOS DE PAGO:

1. EN CARTAS DE CREDITO.
 - 1.1 Que el Importador no pague en la fecha oportuna.
 - 1.2 Retraso en la aprobación
 - 1.3 Que los documentos negociados no correspondan con la mercadería.
 - 1.4 El banco solo verifica endoso.
2. EN TRANSFERENCIAS:
 - 2.1 Mal servicio por bancos del exterior
 - 2.2 Destino equivocado por error humano
 - 2.3 Tiene carácter de pago sin retorno.
3. EN GIROS:

3.1 Pérdida o extravío	3.4 Alteraciones
3.2 Endoso forzado	3.5 Falso endoso
3.3 Perdida en tránsito.	
4. EN OTROS METODOS:
 - 4.1 La mercadería no llegue completa a su destino
 - 4.2 Falsificación de documentos.
 - 4.3 Mercadería en mal estado y cantidades diferentes

CRITERIO: RIESGOS A NIVEL POLITICO - ECONOMICO:

1. La inestabilidad del país.
2. Falta de respaldo financiero
3. El volumen de producción para exportación.
4. El conocimiento del volumen de consumo de importadores
5. Exceso de tramites burocráticos
6. Derechos arancelarios altos, respecto a otros países.

7. La política fiscal no responde a fluctuaciones del mercado.
8. Falta de conocimientos de los empresarios guatemaltecos hacia proveedores potenciales.
9. Limitación a la importación de determinados productos.
10. otros fines.

CRITERIO: RIESGO EN LAS TASAS DE CAMBIO:

- | | |
|----------------------------------|----------------------------|
| 1. Ingreso de divisas por la paz | 8. Narcodolares |
| 2. Participación de petroleras | 9. Apertura de mercados |
| 3. Ingresos por exportaciones | 10. Rumores |
| 4. Incremento de importaciones | 11. Bajas de intereses |
| 5. Efectos especulativos | 12. Rendimientos en bolsa |
| 6. Altos demandantes y oferente | 13. Liquidez en el mercado |
| 7. Expectativas de participantes | 14. Política Internacional |
| | 15. Cambios Políticos. |

CRITERIO: DEMANDA DE PAGOS AL EXTERIOR:

1. El 100% de los bancos han atendido giros en un 47%
2. El 100% de los bancos han atendido cartas de crédito en 21%
3. El 100% de los bancos han atendido transferencias en 19%
4. El 80% de los bancos han atendido cobranzas en un 7%
5. El 60% de los bancos han atendido financiamientos en 4%.

RIESGO:

Los porcentajes de demanda son menores y delimitan el uso de los instrumentos de pago.

CRITERIO: RIESGOS DE CADA FORMA DE PAGO:

FORMA:

Giro

VENTAJA:

- * Seguridad
- * Pago al contado
- * Aceptado
- * Docto. Negociable
- * Bajo o ningún costo

DESVENTAJA:

- * Puede cobrarlo otro
- * Problema de correo
- * Inseguridad en el envío
- * Hay cheques falsos
- * Riesgo de pérdida.

FORMA:

Transferencia
Cablegráfica

VENTAJA:

- * Rapidez y seguridad
- * Pago en 48 horas
- * Pago directo inmediato
- * Bajo costo, seguro

DESVENTAJA:

- * Costo por banco
- * Falta garantía.
- * Error humano en proceso
- * Proceso lento (telex)

FORMA:

Carta de crédito

VENTAJA:

- * Ofrece garantía
- * Seguro en el transporte
- * Garantía para las partes
- * Garantía cumpl. de pago.
- * Mayor ventaja beneficiario
- * Pago seguro

DESVENTAJA:

- * Costo alto
- * tiempo de aprobación
- * Rigidez
- * Solo se verifica documentos
- No mercadería.
- * Poca flexibilidad

FORMA:

Cobranza

VENTAJA:

- * Método adecuado cuando confianza para exp e imp.
- * Exactitud
- * Puede verif. Mercadería
- * Confianza entre las partes

DESVENTAJA:

- * No existe garantía
- * Tiempo de espera
- * Pago de comisiones
- * No crea oblig bancaria
- * Riesgo de No cobro.

FORMA:Transferencia
Electrónica**VENTAJA:**

- * Pago inmediato

DESVENTAJA:

- * Que la plaza del beneficiario no cuente con este sistema.
- * Desconocidas en el medio

FORMA:

Cheque de viajero

VENTAJA:

- * Mayor seguridad que el efectivo.
- * Reembolsable.
- * Aceptación mundial

DESVENTAJA:**FORMA:**Financiamientos
Exportación
Importación.**VENTAJA:**

- * Disponibilidad de liquidez.

DESVENTAJA:

- * Tipo de garantía por el corto plazo.

CRITERIO: METODOS RECOMENDADOS EN PAGOS DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES:**Exportaciones:**

1. Anticipos
2. Prestamos en dólares
3. Cobranzas
4. Carta de crédito cláusula roja y con anticipo
5. Transferencia electrónica
6. Financiamientos

Importaciones:

- * Carta de crédito
- * Carta de crédito a plazo
- * Carta de crédito a X días a la vista
- * Transferencia
- * Financiamiento para importar y exportar.

RIESGO:

Cada método depende de la circunstancia. Cliente, mercadería etc.

CRITERIO: RIESGO AL NO TRABAJAR CON TRANSFERENCIA ELECTRONICA:

Es de los instrumentos actualizados, y recomendable su uso, ya que lo contrario implicaría utilizar otros obsoletos. El no usarlo implicaría dejar de percibir sus ventajas tales como:

Rapidez, costo menor, eliminación de intermediarios, el destino se asegura con los datos correctos, cero error en tránsito, pago rápido al cliente. Puede ser pagado el mismo día.

CRITERIO: DEMANDA POR SECTORES PRODUCTIVOS:

- El 100% de bancos respondieron: la industria en 29% .
 - El 100% de bancos respondieron el comercio en 38% .
 - El 100% de bancos respondieron Agricultura en 30%.
 - El 40% de bancos respondieron otros sectores 3% .
- (todos los valores son consolidados).

RIESGO:

Reflejo del grado de utilización del sistema bancario como intermediario evitando la utilización de pagos ortodoxos, como el propio pago en efectivo.

CRITERIO: FACTORES DE RIESGO NECESARIOS A TOMAR EN CUENTA PARA COMPRA DE DIVISAS:

- | | |
|---|--|
| 1. La oferta y Demanda | 10. Riesgo de la operación |
| 2. Las necesidades existentes | 11. Tamaño de la operación |
| 3. Costo financiero | 12. Efectos especulativos |
| 4. Costo del corresponsal (s/caso) | 13. Costo administrativo |
| 5. Disponibilidad | 14. Tomar en cuenta el costo de adquisición. |
| 6. Margen de utilidad | 15. Otros. |
| 7. El mercado: sinedi, clientes etc. | |
| 8. Lograr el punto de equilibrio para satisfacer al exportador-importador | |
| 9. Tomar en cuenta no estar fuera del mercado para competir. | |

CRITERIO: PREPARACION DE LOS BANCOS PARA RESPONDER A UNA DEMANDA DE SERVICIOS, DE INDUSTRIAS Y COMERCIOS ANTE LA GLOBALIZACION:

A) SERVICIOS NUEVOS EN EL AREA INTERNACIONAL:

1. Divisas a futuro.
2. Servicio y atención personalizada en oficina.
3. Inversión en otras monedas. (operaciones externas)
4. Cheque similar al Centro Americano, para otras áreas del continente,

B) LINEAS DE CREDITO DEL EXTERIOR, PAISES Y RANGOS:

1. El 100% de los bancos encuestados trabajan con Estados Unidos en rangos promedio de 40 - 90 millones de US\$ dólares.
2. El 40% de los bancos encuestados trabaja con Alemania en un rango de 3.5 - 10 millones de US\$ dólares (promedio Dm. 18 millones de marcos alemanes.)
3. El 20% trabaja con Panamá en promedios variables.
4. El 20% trabaja con México en promedios variables.
5. El 20% trabaja con otros países, tales como América del Sur.

C) INFRAESTRUCTURA, EQUIPO INSTALACIONES PARA INCREMENTAR OPERACIONES:

1. El 20% de los bancos encuestados : Muy Adecuada.
2. El 60% de los bancos encuestados : Adecuada
3. El 20% de los bancos encuestados : Excesiva.

D) PERSONAL PARA INCREMENTAR OPERACIONES Y COMPETITIVIDAD EN EL AREA INTERNACIONAL:

1. El 20% de los bancos : Muy Adecuado (cantidad/calidad)
2. El 60% de los bancos : Adecuado (cantidad/calidad)
3. El 20% de los bancos : Excesivo (cantidad)

E) COMPETENCIA POTENCIAL INTERNACIONAL:

1. Los Bancos Corresponsales de USA, respondió el 60%.
2. Los Bancos de Centro América y México, respondió el 60%
3. Las offshore de los bancos Nacionales, respondió el 40%
4. El diferencial de bancos se abstuvo de responder.

CRITERIO: RIESGOS EN LA TECNICA F O D A. SISTEMA BANCARIO

A) LOS BANCOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE SUS PRINCIPALES FORTALEZAS SON:

1. Infraestructura geográfica, el acceso al servicio.....: El 100%
2. La organización y procedimientos.....: El 100%
3. Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico.....: El 100%
4. Tiempo en el mercado y conocimiento del mismo.....: El 100%
5. Personal capacitado, creativo, calificado y motivado.: El 80%
6. Volumen de su cartera de clientes, tamaño.....: El 80%
7. Experiencia y conocimientos.....: El 80%
8. La variedad de servicios.....: El 80%
9. La Promoción del servicio.....: El 80%

B) LOS BANCOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE SUS PRINCIPALES OPORTUNIDADES SON:

1. Necesidades y poder adquisitivo del cliente.....: El 100%
2. Crecimiento del mercado en Guatemala.....: El 100%
3. Estudios de mercado (clientes, servicios etc.).....: El 80%
4. No hay saturación de empresas y clientes.....: El 80%

C) LOS BANCOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE SUS PRINCIPALES AMENAZAS SON:

1. Mucha competencia.....: El 100%
2. Leyes, reglamentos y requisitos.....: El 60%
3. El mercado internacional.....: El 60%
4. Las necesidades y poder adquisitivo del cliente.....: El 60%
5. Cambios de Gobierno.....: El 60%

D) LOS BANCOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE SUS PRINCIPALES DEBILIDADES SON:

- 1) La calidad del servicio.....: El 40%
- 2) Infraestructura geográfica, acceso al servicio.....: El 20%
- 3) Promoción de servicios.....: El 20%
- 4) Tiempo en el mercado.....: El 20%
- 5) El volumen de su cartera de clientes, tamaño.....: El 20%
- 6) La variedad de los servicios.....: El 20%
- 7) Su personal es capacitado, calificado, creativo.....: El 20%
- 8) Gastos operativos.....: El 20%

CAPITULO VI.

6. CONSIDERACIONES IMPORTANTES DE ACTUALIDAD EN EL MANEJO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.

Hasta este punto hemos podido observar distintos aspectos propiamente de la génesis del comercio internacional, algunos aspectos teóricos y específicos de las finanzas internacionales, como los distintos mecanismos de pago internacional cuyo énfasis es el tema del presente trabajo, al igual que el conocimiento de las ventajas y desventajas de los medios de pago.

Empero es necesario que el empresario industrial y hombre dedicado a los asuntos del comercio, no se encuentre ajeno al entorno en que se desenvuelve, máxime de que hoy día ya no deberá observar su medio interno, sino también el entorno internacional puesto que el tema de la globalización se encuentra ampliamente difundido.

Por tal razón el presente capítulo pretende mostrar ciertas características macroeconómicas, al igual las tendencias de la competencia que como ya se indicó ya no es exclusivamente nacional, sino también internacional, principalmente por las negociaciones de que es objeto Guatemala en estos momentos, así como las repercusiones donde todos los empresarios ya no deben ser simples espectadores, sino personas activas con iniciativa para investigar como se desarrollan y principalmente hacer ver de alguna manera como sector su punto de vista para enriquecer tales negociaciones.

A continuación se desarrollaran varios temas que buscan el objetivo descrito, el cual no pretende agotar el tema, sino al contrario despertar la inquietud en todos aquellos relacionados con el tema.

6.1 ANALISIS DE MERCADOS INTERNACIONALES:

De acuerdo con un análisis efectuado por el periódico "MONEDA" :

La Economía Guatemalteca experimentó una pérdida de dinamismo, lo que se tradujo en un bajo nivel de crecimiento que según estimaciones del Banco de Guatemala se ubicó al finalizar 1996 en un 3.1% . Esta tasa se situó por debajo de la meta planteada por la política monetaria cambiaria y crediticia establecida en 5.0%.

- En otros aspectos, cabe destacar que dentro del comportamiento de la actividad productiva, el incremento en las exportaciones de los principales productos agrícolas en relación al año anterior, principalmente a lo que concierne a los productos no tradicionales, los cuales han tenido una participación creciente dentro del total de las exportaciones.

En concordancia con lo anterior, Guatemala ha manifestado su mayor disposición a la apertura comercial, lo cual ha quedado plasmado en los convenios suscritos con gobiernos de otros países, siendo más dinámico el acercamiento y fortalecimiento de nexos comerciales. En este sentido el intercambio de información a través de misiones especializadas, el seguimiento o renovación de negociaciones iniciadas con anterioridad, y el interés en fortalecer las relaciones comerciales con otros países, se han llevado a cabo con el fin de ampliar las oportunidades de mercado para los productos nacionales.

Dentro de este contexto, cabe resaltar el resurgimiento de las negociaciones de programas de planificación comercial centroamericana, tales como la implementación de políticas de desgravación arancelaria en la región, la preparación de acuerdos para formalizar el Tratado de Libre Comercio TLC con México y la preparación de la Unión Aduanera de Guatemala con el Salvador.

6.1.1 POLITICA DE APERTURA PERMITE EL DESARROLLO COMERCIAL:

Las actividades comerciales estuvieron influenciadas durante el año 1996 por una política de apertura. Han sido relevantes las negociaciones con distintos países y las conversaciones que se llevaron a cabo para definir el contenido del Tratado de Libre Comercio entre México y el CA-3; La unión aduanera entre Guatemala y el Salvador; y las medidas de protección y desgravación arancelaria realizadas dentro del marco de los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio OMC.

El tema de la integración reviste gran importancia debido a que países con mayor desarrollo, como los Europeos, algunos Asiáticos y del continente Americano como Canadá y Chile y en menor grado México, ven a Centroamérica como un solo socio y prefieren realizar sus negociaciones en bloque.

Las características especiales del mercado centroamericano y el tamaño de sus economías, son consideradas muy similares y complementarias, por lo que resulta de suma importancia avanzar en el proceso de integración centroamericana.

Con el fin de que Guatemala pueda acceder a mercados globalizados con reglas claras y precisas, la política exterior está encaminada a incorporar el dinamismo de las transacciones internacionales a la participación y suscripción de acuerdos tales como:

El del Área de Libre Comercio de las Américas. ALCA

El Tratado de Libre Comercio con México

La unión Aduanera con el Salvador,

Y la Permanencia en el Sistema General de Preferencias. SGP

6.2 LA PROMOCION DE EXPORTACIONES:

6.2.1 EL CONSEJO NACIONAL DE PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES

CONAPEX , que es el ente encargado de proponer y ejecutar la política nacional de diversificación y de las exportaciones, se constituye en el foro más importante en Guatemala para proponer a las autoridades de la República la política Nacional de promoción, diversificación e incremento de las exportaciones.

En lo que se refiere al comercio Exterior, el consejo Nacional para la Promoción de las Exportaciones CONAPEX aprobó la política integrada de Comercio Exterior de Guatemala, la cual pretende lograr la inserción exitosa del país en la economía globalizada, proponiendo el establecimiento de un ambiente apropiado para las inversiones y la actividad productiva, la eficiencia en la infraestructura y los servicios unidos a la labor empresarial de producir y comerciar eficientemente.

En ese marco , el CONAPEX aprobó la política integrada de Comercio Exterior de Guatemala, la cual pretende lograr la inserción exitosa en la economía globalizada.

En este sentido LA POLITICA INTEGRADA DE COMERCIO EXTERIOR ESTA COMPUESTA POR DOS AREAS:

- 1) DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD**
- 2) NEGOCIACIONES INTERNACIONALES Y ADMINISTRACION DE LOS TRATADOS.**

El DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD incluye crear las condiciones macroeconomicas para el comercio, la modernización productiva y la promoción de exportaciones y mercadeo.

EN EL AREA DE LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES Y LA ADMINISTRACION DE TRATADOS, se tratará de orientar las relaciones comerciales, con el propósito de asegurar el acceso a mercados y tecnología internacional, así como participar activamente en las negociaciones comerciales multilaterales, regionales y subregionales.

6.3 POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR:

De acuerdo con recopilaciones e investigaciones propias la política se enmarca en los siguientes aspectos:

6.3.1 JUSTIFICACIONES:

El déficit en la balanza comercial de Guatemala se ha incrementado pasando de US\$ 216.6 millones en 1990 a US\$ 996.5 millones en 1994.

Los principales países con los que se ha originado este desequilibrio son en orden de importancia : Estados Unidos, con quien se concentra cerca del 60% del déficit total; Unión Europea, México y Venezuela.

Los principales productos que se importan son vehículos, maquinaria y aparatos eléctricos, combustibles incluyendo petróleo, manufacturas plásticas, electrodomésticos, productos farmacéuticos, papel y cartón y otros. En contraposición, los productos que Guatemala exporta son café, bananos, azúcar, tabaco en rama, frutas y legumbres, caucho natural y otros. Esta comparación pone en evidencia un problema estructural que afecta los términos de intercambio por la diferencia de valor agregado incorporado a productos de tan distinta naturaleza.

Además de los problemas de economías de escala y capacidad de negociación que ponen en desventaja la competitividad de los productos guatemaltecos, existen otras diferencias que señalar. entre ellas cabe destacar que los productores guatemaltecos pagan tarifas entre el 5% y el 20% para la importación de bienes de capital e insumos esenciales, mientras en México tales importaciones son totalmente libres de impuestos.

Asimismo en tanto que la estructura impositiva de Guatemala no incluye exoneraciones especiales para el sector agropecuario, México ha implantado una exoneración de 50% del impuesto sobre la renta que se incrementa en un 25% mas si se industrializa la producción agrícola más exoneración del IVA.

A efecto de encarar en forma seria las acciones a desarrollar en materia de comercio exterior, en 1994 CONACOEX preparó y presentó a consideración de CONAPEX una "PROPUESTA: POLITICA INTEGRADA DE COMERCIO EXTERIOR" la cual interrelaciona las políticas económicas con los objetivos de competitividad de la producción los cuales se indicaron anteriormente. Esta se une a la estrategia del año 2020 que se ha dado para los productos No tradicionales.

LA POLITICA DESCANZA EN CUATRO PILARES FUNDAMENTALES:

a) MEJORA EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES:

Se basa en la política de promoción de exportaciones e inversiones que considera como elementos básicos el funcionamiento del Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones, CONAPEX, La promoción de inversiones, Las políticas económicas, La eliminación de obstáculos, la infraestructura, el medio ambiente y el transporte.

b) MEJORAMIENTO EN LAS CONDICIONES DE ACCESO A LOS MERCADOS.

Incluye negociaciones comerciales; y reglas claras de comercio, los principales frentes de negociación van orientados a la suscripción de tratados de libre comercio con Estados Unidos, Centroamerica, Panamá, México, Colombia - Venezuela; Ecuador; República Checa Y países del hemisferio americano.

c) ADMINISTRACION DE PRACTICAS COMERCIALES.

Incluye servicio de Aduanas, Inteligencia de mercados; Mecanismos de Administración (antidumping) ; Políticas arancelarias y salvaguardas.

d) RECONVERSION PRODUCTIVA:

Incluye Promoción de inversiones, transferencia de tecnología, calidad total, recursos humanos, competitividad local, transporte y otras.

Dentro de otros aspectos complementarios se mencionan los siguientes:

- 1) Desde 1993 se integraron los sectores público y privado a mesas de negociación en frentes como: Normas técnicas, Normas de origen, Normas fito y zoo sanitarias, propiedad intelectual, servicios, Inversiones, aspectos normativos del comercio etc.
- 2) Adicionalmente ante la incorporación a la OMC el 28 de Agosto de 1995 a través del acuerdo gubernativo No. 419-95 se definió un grupo de carácter técnico cuya función era atender los aspectos de los acuerdos de la RONDA URUGUAY.
- 3) Dentro de los esfuerzos que se han venido realizando se ha dado mayor énfasis a las negociaciones hacia afuera, mientras que hacia el interior las acciones han sido incipientes.

6.4 PROTECCIONISMO:

Hasta hace algunos años atrás el tema del proteccionismo había marcado la pauta en muchas economías, principalmente basado en apéndices como los determinados porque el supuesto de los mercados de competencia, el empleo y el mecanismo de precios que son necesarios para el libre comercio rara vez se satisfacían plenamente en el mundo real, aun mas los beneficios económicos del libre comercio no siempre se distribuían de modo parejo.

La diversidad y la multiplicidad de los argumentos en favor de la protección eran grandes y entre otros se mencionaban los argumentos de la seguridad nacional, el argumento de las industrias nacientes, y el argumento de la diversificación como medio de estabilidad económica.

Actualmente el libre comercio ha cobrado especial auge, principalmente en que las negociaciones que hoy día se efectúan con otros países, tienden a que el proteccionismo sea eliminado, marcando el paso con argumentos que han originado propuestas y aspectos por parte de organizaciones investigativas, dentro de las cuales se menciona lo siguiente:

Varias entidades investigativas del país han propuesto la eliminación de derechos a la importación, y concretamente han tratado de formular una propuesta, la cual dentro de su parte medular considera lo siguiente:

6.4.1 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA:

Fundamentalmente se propone la eliminación de aranceles por lo menos en aquellos bienes que aun no son producidos en Guatemala, y que por supuestos no compiten con los nacionales.

En principio existe oposición a cualquier tipo de medidas proteccionistas arancelarias de la industria nacional, porque van en detrimento de los consumidores y en menoscabo de la economía del país.

De esta manera el consumidor podría tener un considerable ahorro al adquirir productos mas baratos provenientes del exterior, ingresados al país sin el cobro de arancel alguno.

Lo anterior quiere decir que siempre habrá **UN COSTO DE OPORTUNIDAD** si uno paga localmente precios mas altos, frente a precios más bajos en mercados extranjeros.

Esa diferencia la estaría consumiendo la población en un producto hecho en Guatemala, donde si tendríamos una ventaja comparativa, y aquí radica el fundamento de oposición a la aplicación de barreras arancelarias.

Con el mantenimiento de medidas arancelarias a cierto productos, se continúa protegiendo a determinados sectores económicos, al mismo tiempo que desprotege a otros.

Otra de las razones que llevan a plantear la presente propuesta que se ha identificado es la actual coyuntura, aunque siempre se ha estado a favor de la eliminación de aranceles, por el esperado ingreso de divisas a raíz de la privatización de algunas empresas del Estado.

Todo este ingreso de dólares estadounidense influenciará en el precio del dólar dentro del mercado nacional, con el efecto principal de la revaluación del quetzal frente a esa moneda generado por la sobreoferta de dólares.

6.4.2 BENEFICIARIOS DIRECTOS:

Los precursores han considerado que el beneficio es para todos, ya que se beneficiaran los distintos sectores que intervienen en la economía, ejemplo: los industriales porque al deslizarse el tipo de cambio ya tienen una protección al igual que al resto de sectores, volviéndose homogénea y no como hasta ahora se ha manejado, donde uno o dos productos son los únicos protegidos y beneficiados por las medidas arancelarias adoptadas por las autoridades.

También se enmarca el beneficio que logra el consumidor, porque le abre una gama de productos importados que le permitirá adquirir precios más competitivos, se beneficia el comerciante porque habrá más movimiento de la economía que conlleva la intensificación del flujo comercial dentro y fuera del país.

Dentro de los efectos inmediatos de funcionar, sería que a la hora de eliminar los aranceles se reduciría considerablemente la posibilidad de toda discrecionalidad, corrupción que ello conlleva en los puestos aduanales a lo largo de nuestras fronteras y consecuentemente, una reducción de los costos escondidos que implican los actos de corrupción.

Como un agregado sobre el particular se hace mención que actualmente la globalización, motiva de forma imperante a que nuestros países se organicen y formen bloques para afrontar y lograr negociaciones comerciales que favorezcan al Istmo, por tal razón el proceso de unión que conllevan los países dan a conocer en este tema y el proceso de desgravación arancelaria.

6.4.3 ARANCELES:

Como parte del proceso de integración, la región acordó llevar a cabo un proceso de desgravación arancelaria gradual. La propuesta establece que la política arancelaria ha de llegar a un nivel de 0% para materias primas y 15% para productos terminados, con niveles intermedios de 5 y 10% para materias primas e insumos producidos en la región.

En este marco se autorizó a los países para que discrecionalmente puedan ir modificando el arancel, a partir del 1º de Enero de 1996. Guatemala ya definió su calendario de desgravación arancelaria mediante el acuerdo gubernativo 13-95 publicado el 22 de noviembre de 1996; dicho cronograma entró en vigencia a partir del 1º de enero de 1997 y concluirá en el año 1999.

El gobierno ha sido del criterio que la desgravación se debe producir de tal forma que no ponga en desventaja a la producción nacional, a los países vecinos, además de considerar que los ingresos fiscales dependen en gran medida de los impuestos al comercio exterior.

En consecuencia el reto es lograr la coordinación entre la política comercial y fiscal, de tal forma que Guatemala se incorpore a los procesos de globalización sin perjudicar a los sectores productivos ni a las finanzas públicas.

Asimismo se hace especial mención de los beneficios que sobre el tema puede otorgar un país desarrollado a un subdesarrollado, los cuales tendrían un tratamiento especial al pretender negociar un acuerdo, tratado etc.

6.4.4 SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS:

Es otro elemento fundamental en materia comercial SGP que es un esquema de otorgamiento unilateral de preferencias arancelarias a ciertos productos que aplican los países desarrollados miembros, a las naciones en vías de desarrollo. Por ejemplo éste garantiza al sector exportador nacional la oportunidad de colocar sus productos en Estados Unidos con mayores ventajas competitivas. Asimismo los países que desean integrarse al sistema, deberán llenar ciertos requisitos específicos.

6.5 IMPACTO DE LA INFORMATICA: INTERNET

6.5.1 JUSTIFICACION:

Previo a finalizar el siglo, e ingresar a una nueva era, los avances tecnológicos con respecto a nuevas opciones como medio de comunicación, plantea nuevas interrogativas para los publicistas, empresarios etc. de tal manera de obtener promoción eficaces y atractivas de acuerdo a los consultores.

Un claro ejemplo de lo anterior, lo representa INTERNET, ya que antes de perfilarse como una poderosa herramienta de comercialización o una nueva fuente de negocios, surge como una excelente alternativa de comunicación.

El punto importante en internet es que nos enfrentamos con un consumidor activo y no pasivo y al igual que la TV por cable los usuarios de internet pagan por recibir un beneficio, esto conlleva a que los mensajes comerciales sean fuentes de información útil y amena y no cortos que no aporten nada al usuario.

Se están dando en internet dos formas de colocar la publicidad: La primera es muy parecida a la publicidad tradicional, donde se coloca el aviso en una página relacionada con el tema. Y la otra es una publicidad útil que consiste en entregar información completa y entretenida sobre el producto.

Queda en manos del empresario que utiliza este medio en determinar como él desea la vía del mensaje y como sacarle un mayor provecho en un medio tan promisorio y efectivo como lo es INTERNET.

6.5.2 BREVE HISTORIA DE INTERNET:

Internet fue creada a partir de un proyecto del departamento de defensa de los Estados Unidos, llamado DARPA NET, iniciado en 1969, y cuyo propósito principal era la investigación y desarrollo de protocolos de comunicación para redes de área amplia, para ligar redes de transmisión de paquetes de diferentes tipos, capaces de resistir las condiciones de operación más difíciles y continuar funcionando aun con la pérdida de una parte de la red.

Por extraño que parezca, no existe autoridad central que controle el funcionamiento de la red, aunque existen grupos y organizaciones que se dedican a organizar de alguna forma el tráfico.

El grupo de mayor autoridad sobre el desarrollo de la red es LA INTERNET SOCIETY, creado en 1990, cuyo propósito primordial era promover el intercambio de información..

Existen otros grupos como el INTERNET ARCHITECTURE BOARD (IAB) Y EL GRUPO INTERNET ENGINEERING TASK FORCE. (IETF)

-La mayoría de los documentos que existen para los nuevos usuarios están escritos en Ingles, desafortunadamente o afortunadamente dependiendo del punto de vista muchas de las personas que podrían beneficiarse con el uso de internet en nuestro país tienen que pasar primero la barrera del idioma.

6.5.3 QUE ES INTERNET:

Internet es una gigantesca base de datos distribuida por todo el mundo, en la que se puede encontrar información y servicios de todo tipo, y para poder acceder requiere de herramientas que le permitan buscar rápidamente la información.

Existen herramientas que permiten: Mandar y recibir información a través de correo electrónico, recibir correo a cerca de temas comerciales, buscar información industrial y comercial por toda la red, consultar catálogos en línea y bases de datos.

Actualmente Internet esta formada por aproximadamente veinte millones de usuarios y cuatro millones de computadoras conectadas en todo el mundo y sistemas operativos.

- No existe una definición precisa que pueda englobar a todo lo que compone Internet.
- Muchos empresarios, industriales, profesionales etc., se han visto beneficiados por esa red mundial de comunicación que logra difundir información a un ritmo nunca antes visto.

Hoy día se empieza a escuchar sobre Internet 2 el cual se piensa desplegar por etapas durante los próximos tres a cinco años . En la fase inicial del proyecto se establecerán servicios para red de principio a fin en banda ancha.

Uno de los más recientes logros para el caso Guatemala es una alianza estratégica que se firmó entre cinco empresas guatemaltecas y la poderosa Microsoft, líder mundial en el mercado de informática como parte de la estrategia que se desarrolla para el lanzamiento internacional de un nuevo programa para la navegación en Internet.

En la región Centroamericana se escogió a únicamente siete empresas, cinco de las cuales son guatemaltecas, lo cual permitirá un acceso a todo el mundo, a lo que sucede en nuestro país y facilitara los negocios Internacionales.

El nuevo plan de Internet Explorer 4.0 forma parte de una visión extraordinaria el cual producirá mejores resultados en el comercio electrónico y demás temas relacionados.

En la época de Globalización, en la que las comunicaciones y la informática son claves para sobrevivir, no se puede dejar de lado a la tecnología, elemento que puede ser el único que permita a muchas empresas no solo continuar sino expandir sus horizontes.

La oportunidad para Guatemala a causa de dichos acuerdos es extraordinaria, porque abre una ventana al mundo para que cualquier persona interesada en nuestro país pueda con suma facilidad utilizando los nuevos canales en el internet navegar en contenido local de tipo económico, comercial, industrial, tecnológico e incluso noticioso y de entretenimiento.

Por último llama la atención que los ejecutivos de Microsoft estén considerando en tener un programa para las escuelas y los colegios de Guatemala, el cual pretenden sea sumamente agresivo y que los usuarios de Internet en Guatemala que han crecido un 120% en comparación con 1996, proyecten para los próximos se incremente la red de usuarios.

6.6 IMPORTANCIA DE LAS PROYECCIONES DE NEGOCIACIONES FUTURAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DE GUATEMALA:

6.6.1 APERTURA COMERCIAL:

De acuerdo con el (IRIE) Instituto de relaciones Económicas Internacionales, Guatemala es el país que, en Centroamérica, tiene mayor potencial para abrir su economía al comercio internacional, refiriéndonos a las características por las cuales Guatemala tiene mayor facilidad para avanzar en la apertura económica .

A) SITUACION DE GUATEMALA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL:

Guatemala en el tema de comercio internacional, es junto con Costa Rica el país que está en mejor situación en el Istmo de Centroamericano.

El potencial de Guatemala es superior a Costa Rica porque tiene una economía mas grande. Esta no se ha desarrollado por los problemas de inseguridad y conflicto interno que se han mantenido en los últimos años.

Se considera que existe desconocimiento sobre la posibilidad de crecimiento externo a través del comercio, pero como la globalización se ha ido extendiendo, todos se están preparando rápidamente.

B) EFECTOS EN LA ECONOMIA ACTUAL:

Ciertamente, la reducción de aranceles y de barreras no arancelarias ha permitido la entrada de bienes importados de consumo, los que han desplazado, por precios, calidad a los bienes de consumo producidos internamente. El sector industrial ha sido el mas castigado con la apertura comercial afectando especialmente a aquellas empresas que no han podido enfrentar la competencia, algunas de las cuales ya solo realizan actividades de comercio.

Al momento, son pocas las empresas industriales que han venido realizando esfuerzos por reconversión para mejorar sus plantas, por la vía de las inversiones en maquinaria y en la capacidad de su mano de obra, para así poder competir con los productos importados.

La apertura comercial, entendida básicamente como la reducción arancelaria y la supresión de cuotas de importaciones, pretende enfrentar a las empresas nacionales con los productos y precios del mercado internacional, a fin de que en su afán de sobrevivencia traten de alcanzar mayores niveles de eficiencia y productividad que les permita competir, con base en calidad y precios, con los productos importados.

C) FUTURO DE GUATEMALA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL:

En base a la posibilidad de mejoramiento de la situación interna del país, luego de la firma de los acuerdos de paz y la alerta sobre la necesidad de la apertura hacia la economía internacional, se puede pronosticar una reacción que incrementará la participación de Guatemala en el comercio internacional que traiga consigo el crecimiento económico.

Guatemala es el país, en Centroamérica que está más abierto a la integración económica internacional porque fuera de ciertos privilegios que todavía obstruyen el desarrollo del libre intercambio, es la economía más abierta en la región.

Costa Rica tiene fama de ser muy abierta pero en realidad tienen muchísimos obstáculos en los servicios, y en algunos productos es altamente proteccionista, como en el caso de la leche.

El Salvador tiene una economía más pequeña en estos momentos, pero se está abriendo en la actualidad. La ventaja de Guatemala es que arranca desde una mayor apertura económica y el Salvador No.

D) VENTAJAS DE GUATEMALA EN COMERCIO:

De acuerdo a publicación del periódico "Moneda" del mes de febrero/97, el área Centroamericana tiene las condiciones favorables en varios sitios; está en una franja de tierra que geográficamente tiene el privilegio de contar con dos océanos, lo cual se traduce en oportunidades de transporte y de una gran diversidad de climas. (ventaja competitiva), especialmente Guatemala, que ahora es la frontera sur del mercado económico más grande del mundo.

Esta vecindad con la nación azteca siempre ha tenido relevancia para la ubicación comercial potencial de Guatemala, pero la tiene más a raíz del tratado de Libre Comercio o NAFTA, porque Guatemala es el único país que tiene una gran frontera terrestre con el mercado más grande de América.

Estamos hablando prácticamente de nueve mil seiscientos kilómetros de frontera con ventajas y desventajas que pueden servir como una ventana de oportunidades para un mercado riquísimo, que sin embargo puede ser una barrera al crecimiento sostenido de nuestra nación.

Esta frontera con México se traduce por una parte en una enorme barrera, porque obviamente es un bloque comercial poderoso que si la negociación no se maneja con habilidad capacidad y sobretodo con serenidad y nacionalismo, Guatemala tendrá en lugar de beneficios, una invasión de productos foráneos que podría perjudicar en un masivo desplazamiento de la Industria local, y una conquista a Centroamérica, que es uno de los principales mercados de Guatemala.

Si se quiere ver como una oportunidad, los Guatemaltecos tenemos que trabajar las alternativas de acceso que ofrece ese gran mercado. En esa perspectiva y con esa meta, es importante priorizar la relación con el Canadá y es también el acercamiento con Chile, pues este indudablemente será el primero en acceder al NAFTA.

Si la dificultad de la integración en Centroamérica se mantiene, así como la posible inserción de nosotros al NAFTA ; Guatemala tendrá que aprovechar su condición de ventaja frente al resto de socios centroamericanos.

E) COMO VA A COMPETIR GUATEMALA:

De acuerdo con David Hirschman de AMCHAM Guatemala va a competir produciendo o encontrando ventajas comparativas y entre ellas está el acceso a los consumidores de Centroamérica y del Caribe, y que las empresas puedan trabajar en conjunto para tener una ventaja de escala.

F) NUEVO MODELO DE DESARROLLO.

Según el CREI Centro para las Relaciones Económicas Internacionales, Centroamérica tiene ante sí dos grandes retos: impulsar un desarrollo económico sostenible y con equidad, y lograr que sus frágiles democracias sean participativas. En lo económico debe romperse con el esquema Proteccionista, propiciando el crecimiento competitivo de la industria, la agricultura y los servicios.

- Los países de la región podrán lograr un desarrollo económico con equidad, a través de la consolidación de una democracia participativa, trascendiendo las democracias meramente electorales e involucrando todos los sectores sociales.
- El CREI considera que el desarrollo no lo lleva a cabo el gobierno, ni las cúpulas empresariales, es un que hacer de toda la nación con una visión de conjunto.

La inserción de Centroamérica en el nuevo contexto de globalización y liberalización económica implica acciones estratégicas regionales, que deben orientarse hacia la minimización de los actuales esfuerzos individuales realizados por los países del istmo, con miras a ampliar sus posibilidades de crecimiento económico.

Actualmente las economías de la región deben desarrollar su proceso de integración en el ámbito de la globalización, lo que implica la eliminación del esquema PROTECCIONISTA y que Centroamérica sea capaz de construir competitividad internacional en nichos especializados de comercio, en los cuales muestre ventajas comparativas frente a terceros.

G) UNA INSERCIÓN INTELIGENTE:

- De acuerdo con Orive y Milano Centroamérica debe conseguir una inserción inteligente dentro de la globalización, que contribuya en el mediano plazo a lograr un mejor nivel de vida de sus habitantes.

Asimismo se considera que la sociedad civil debe tomar el rol que le corresponde por medio de las cámaras gremiales, cooperativas y asociaciones para **ENTERARSE SOBRE LO QUE ESTA PASANDO Y HACIA DONDE VA EL PROCESO**, pues de lo contrario solo tendrán que asumir las consecuencias sin saber como llegaron hasta allí.

El Sector laboral debe estar claro en que ya no se encuentra en una competencia solamente con los trabajadores de su mismo país, sino una lid por la competitividad con el trabajador de Japón, Estados Unidos y otros países altamente tecnificados, situación que le obliga a mejorar su trabajo y hacer más eficiente su producción para conservar una Industria o actividad.

Un problema mayor debe tenerse presente al hacer un análisis mas profundo de la situación de la Integración centroamericana, pues se reitera que como países aislados no se tiene mayor fuerza.

1) LA CAPACIDAD DE NEGOCIACION:

En la región existe una necesidad urgente de facilitar la capacitación de negociadores a distinto nivel, no solamente de empresa, ya que el perfil debe permitirles tener una visión más amplia sobre las necesidades de los sectores al que pertenecen, de los pueblos y los espacios Centroamericanos.

Se recomienda el fortalecimiento no solo cualitativo, sino cuantitativo de los equipos de negociación, con la ayuda de los gremios y asociaciones empresariales y laborales una alianza estratégica lograría desarrollar una fuerza interna con capacidad para cuestionar las decisiones y hacer que las negociaciones propias de la globalización, se tengan en cuenta los intereses comunes de la población.

Por último es conveniente dentro de las condiciones necesarias que se ponga mucha atención al tema de la seguridad, pues ningún empresario estará dispuesto a invertir en un ambiente de inseguridad. En el tema de la inseguridad física, Guatemala atraviesa por una situación crítica que se espera sea corregida con el desarrollo de proyectos incluidos dentro de los acuerdos de paz.

La estructura legal debe ser fortalecida y debe lograrse tribunales y un aparato judicial que garantice negociaciones y el cumplimiento de la ley.

6.6.2 EL PAPEL DE LA O.M.C.:

La Organización Mundial de comercio, es la base jurídica institucional del sistema multilateral de comercio. siendo el organismo de autoridad al cual se encuentran afiliados la mayoría de países del área con el fin de regular operaciones con carácter de comercio internacional, siendo sus funciones esenciales entre varias las siguientes:

- Administrar y aplicar acuerdos comerciales multilaterales y plurilaterales.
- Servir de foro para la celebración de negociaciones comerciales multilaterales
- Tratar de resolver las diferencias comerciales.
- Supervisar las políticas comerciales nacionales.
- Cooperar con las demás instituciones internacionales que participan en la adopción de políticas económicas a nivel mundial. 81/

Uno de sus fines, es establecer el uso de contingentes en el comercio internacional, con el fin de complementar la brecha que la producción nacional no cubre y de esa forma satisfacer la demanda interna. A su vez evita que un exceso de oferta afecte a la industria nacional.

A) DEBE APROVECHARSE EL ESPACIO DE LA O.M.C. PARA ESTIMULAR EL DESARROLLO ECONOMICO:

Centroamérica debe aprovechar la claridad de las reglas de juego en las negociaciones actuales y los mecanismos establecidos en la normativa de la Organización Mundial de Comercio, OMC, para hacer valer sus derechos y aprovechar las oportunidades de desarrollo.

- Discutir los beneficios que tiene para Centroamérica el multilateralismo de la OMC y la implementación de los compromisos asumidos por la región en esa organización, así como las perspectivas para la formación de un Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA.

En este tema salen a luz algunas debilidades del sistema establecido por la OMC y las oportunidades que pueden ser aprovechadas por Centroamérica, pero bajo el supuesto de que ésta logre una integración real como región.

Para que la región saque una ventaja significativa de lo establecido en la OMC y lo que se alcance en el ALCA, debe lograrse previamente un avance significativo y una perfección de la integración centroamericana.

Al haberse logrado la negociación interna entonces la región podrá iniciar una batalla de negociación más fortalecida y con mejores oportunidades de éxito hacia afuera.

B) EL PELIGRO DE CUMPLIR POR CUMPLIR:

Según publicación de Prensa Libre del 7 de abril de 1997, hace mención que el tratado que creo a la OMC, fue un documento elaborado por las naciones industrializadas y que los países en desarrollo tuvieron que firmar, porque no tenían otra opción.

81/ ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO. 1995 Munich Alemania.

Sin embargo, se reconoce que la OMC tiene algunas disposiciones que se convierten en ventajas para los países centroamericanos como lo son, claridad en las reglas de juego y un factor vinculante, entendido como obligatoriedad en cumplir disposiciones y fallos más fuertes que el precedente Acuerdo General sobre Aranceles y comercio GATT, en donde el cumplimiento era optativo.

El peligro que existe de que los países en desarrollo cumplan lo establecido por la OMC, sólo por cumplir, sin conocer realmente toda la normativa y que generen obstáculos que antes no existían.

6.6.3 ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES:

ACUERDOS INTERNACIONALES CON GUATEMALA:

De acuerdo con las misiones diplomáticas para efectos de apertura de mercados con Centroamérica y especialmente con Guatemala, a continuación se describen parte de los acuerdos negociados con distintos países en beneficio del comercio y de la industria local: Corea, Japón, Chile, Canadá y México, quienes constituyen las naciones que centralizaron la política internacional de Acuerdos comerciales de la República de Guatemala, durante el periodo del presente trabajo 1990 - 1996.

Asimismo sobresalieron Taiwan, Colombia, Centroamérica, las naciones aliadas de la comunidad Europea y algunas naciones del Caribe.

A) COREA:

Corea busca la posibilidad de integrarse como socio extraregional del Banco Centroamericano de Integración Económica. (B.C.I.E.)

B) JAPON:

Ofreció ayuda a la región Centroamericana en áreas como la creación de nuevos vínculos de comercio y apoyo al proceso de integración centroamericana.

C) CHILE:

El propósito principal de la delegación conformada por varios empresarios, es el de mejorar las relaciones comerciales con la región y bases para futuras negociaciones comerciales, como acuerdos de libre comercio.

Asimismo aspectos concretos de un tratado bilateral de promoción de inversiones que incremente el capital chileno en Guatemala.

D) CANADA:

Con Canadá se acordaron las siguientes acciones:

- a) Reducir tarifas de importación a 3000 productos provenientes de países en desarrollo como Guatemala.
 - b) Iniciar las negociaciones para un tratado de libre comercio con Centroamérica.
- Todo lo anterior dentro de otros puntos negociados.

E) MEXICO:

Con México se busca crear una zona de libre comercio para estimular la oferta de productos exportables y establecer mecanismos que eviten la aplicación de medidas unilaterales y discrecionales que restrinjan al comercio.

En 1996 se reiniciaron las negociaciones para suscribir un tratado de libre comercio en México y el CA-3 o Triángulo Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras), dentro del marco de los acuerdos de Tuxtla II.

ACUERDOS CON OTROS PAISES:

Otros países han despertado interés para la región, ya que la perciben como una zona con potencial de crecimiento y expansión para sus actividades:

F) TAIWAN:

Este país busca aprovechar las oportunidades individuales de cada país.

Taiwan proyecta firmar un memorándum de libre comercio con seis naciones centroamericanas y con Belice en 1997.

Taiwan propondrá el establecimiento de un fondo de US\$ 200 millones en 10 años para ayudar a 6 países de centroamerica y Belice

G) COLOMBIA:

Reactivó su interés de celebrar negociaciones para la firma de un tratado de libre comercio.

H) LOS PAISES EUROPEOS:

Que están interesados en crear eurocentros en Guatemala (oficinas que facilitan el comercio y la inversión).

I) CON LA UNION EUROPEA:

Centroamerica busca la concreción del dialogo con la unión Europea, respecto a que la U.E. ampliará las preferencias arancelarias a los productos industriales, a fin de hacer más vigoroso el comercio hacia esa región.

Centroamérica goza desde 1991 del sistema General de Preferencias SGP que permite el ingreso libre de sus productos agrícolas, excepto el banano. La UE ha otorgado a C.A. un trato preferencial de arancel 0 a la importación de productos agrícolas.

La Región propone a la UE un trato preferencial para sus productos industriales similar al aplicado a los países que integran el Pacto Andino, Perú, Bolivia y Ecuador.

Es decir es este precisamente el Sistema General de Preferencias que se pretende sea ampliado y cubra la producción industrial.

Los beneficios que el SGP generaría, es la diversificación de la producción industrial, la generación de un mayor valor agregado industrial, así como el incremento de las inversiones y la transferencia tecnológica.

La propuesta regional encierra un gran interés orientado hacia la diversificación de la producción regional que permitirá ampliar las fronteras de comercialización, las cuales irían más allá de los productos agrícolas, que en la actualidad presentan bajo nivel de valor agregado.

J) CUBA:

El cual abrirá una oficina de intereses para gestión empresarial.

K) PUERTO RICO:

Interesado en expandir sus actividades comerciales.

L) MISION RUSA:

El intercambio comercial entre Guatemala y Rusia podría ser incrementado como consecuencia de la misión que visitó el país, quienes buscan establecer vínculos comerciales y diplomáticos.

Uno de los obstáculos que limitan considerablemente las relaciones comerciales entre Guatemala y Rusia es la falta de información, por lo cual es necesario establecer permanentemente una oficina comercial en Moscú, así como en la ciudad de Guatemala, que facilite y apoye las operaciones de comercio.

El cacif propuso para solventar el problema de la falta de información, la creación de una pagina en Internet que permita el traslado de información directa tanto a los empresarios rusos como Guatemaltecos.

M) GUATEMALA Y REPUBLICA CHECA SUSCRIBEN CONVENIO COMERCIAL:

Guatemala y república Checa, suscribieron en el mes de abril un tratado comercial, coincidiendo ambas partes en que el acuerdo debe potenciar considerablemente el intercambio comercial entre los dos países.

Entre los proyectos más inmediatos en la cooperación económica entre los países se mencionó la posibilidad muy real de exportar a Guatemala todo un sistema completo de transporte urbano para la ciudad de Guatemala, o el suministro de plantas de energía eléctrica.

Las posibilidades de intercambio comercial y cooperación económica, adquirirán rasgos más concretos después de que visite este año la República Checa una misión de empresarios Guatemaltecos.

6.6.4 AREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS: ALCA

Los países centroamericanos están replanteando un nuevo marco de relaciones comerciales que parte del objetivo estratégico de construir lo que se llama "el Area de Libre comercio de las Américas" ALCA , la cual comprende una región desde Alaska hasta Argentina prevista para el año 2005.

En esta perspectiva LA SIECA podrá suscribir un Tratado de Libre comercio de tercera generación entre Centroamérica y los Estados Unidos, para lo cual el gobierno norteamericano deberá gestionar ante el congreso el mecanismo de negociación expedita o FAST TRACK, que autorice al presidente de los Estados Unidos a negociar acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales.

Otro camino a seguir es negociar un proyecto de EQUIPARACION AMPLIADA, que incluiría, además de los productos contenidos en la actual iniciativa de la Cuenca del Caribe CBI de EE. UU., los bienes centroamericanos no incorporados.

América Central, reviste importancia especial para Estados Unidos ya que tiene un mayor peso comercial que otros países latinoamericanos y de mayor tamaño en el intercambio bilateral.

En este contexto, el departamento de comercio en Washington según la investigación manifestó cifras en los años noventa subrayando que Estados Unidos exportó bienes a Centro América por valor de 6,000 millones de dólares, cifra únicamente superada por las ventas norteamericanas a México y a Brasil.

En cuanto a las importaciones de Estados Unidos provenientes de las naciones de Latinoamérica, el istmo centroamericano ocupa el cuarto lugar, detrás de México, Venezuela y Brasil.

De acuerdo con la opinión de José Orive Alfredo Milano exnegociadores de Guatemala y el Salvador, en el tema del ALCA consideran que la región no tiene un papel totalmente definido y aun no hay una política común.

Según SIECA PROALCA, es la contribución y fortalecimiento de las capacidades de los países de la región para enfrentar en el 2005 la creación del ALCA, considerando los avances en el proceso de integración del istmo.

Asimismo, se hace mención que el proyecto conlleva y necesita un financiamiento de Q un millón 600 mil, lo que será proporcionado por la AID.

PROALCA responde a la formación de una zona de libre comercio de las Américas y a la normativa y compromisos adquiridos por la región en el marco de la Organización Mundial del Comercio, OMC.

La creación de la zona de libre comercio pretende cubrir desde Alaska hasta la tierra del fuego, y tal propuesta deberá tomar en cuenta las disparidades económicas entre los 34 países miembros y evitar el perjuicio para las naciones de menor desarrollo.

El ALCA busca crear una zona libre de aranceles, lo que convierte al proceso de establecimiento de este futuro bloque económico en mucho más complejo en comparación a la ronda Uruguay de 1986, una de cuyas metas fue la reducción arancelaria.

El ALCA según la concepción vigente, deberá conjugar y convivir con los procesos subregionales ya existentes como el MERCOSUR, COMUNIDAD ANDINA, MERCADO COMUN CENTROAMERICANO, EL CARICOM CARIBEÑO, sin anular la capacidad de estos grupos de negociar acuerdos con otros extrarregionales como la Unión Europea.

6.6.5 UNION ADUANERA: GUATEMALA - EL SALVADOR:

De acuerdo a informe de la SIECA a inicios del año 1997 se efectuó las primeras reuniones de comisionados tanto de Guatemala como del Salvador para negociar el establecimiento de una Unión Aduanera entre ambas naciones.

La Unión aduanera se enmarca dentro del proceso de integración económica de la región. Ella permitiría no sólo a Guatemala y a el Salvador, sino a la región en su conjunto, dar pasos importantes hacia su incorporación a procesos integracionistas como el Area de Libre Comercio de la Américas ALCA, así como acuerdos con países como México, Panamá y Chile.

LA UNION ADUANERA GUATEMALA - EL SALVADOR, DEBE IR MAS ALLA DEL INTERCAMBIO DE BIENES Y SERVICIOS.

Dentro los objetivos de la unión aduanera que se negocia entre Guatemala y el Salvador, se deberá impulsar la libre movilidad de diversos factores económicos y pasar del intercambio puro de mercancías y servicios a otros como la mano de obra y capitales en doble vía.

Los países pretenden con sus iniciativas atraer al resto de los países centroamericanos, una vez que Guatemala y el Salvador consoliden su proceso de unión aduanera.

Con la Unión aduanera los países restantes verán la necesidad de obtener los beneficios que implica , pretendiendo a su vez la adhesión.

Consolidada esta situación, centroamérica obtendría una capacidad de negociación ante terceros en función de la libre movilidad de sus recursos, lo cual atraería un mercado que presentaría mucho interés para inversionistas extranjeros.

UNION ADUANERA ES PLATAFORMA DE DESARROLLO PARA ALIANZAS EXTRARREGIONALES.

La consolidación de la Unión aduanera otorgaría la plataforma ideal para incorporarnos a tratados bilaterales de Centroamérica con México, con los países que integran el MERCOSUR y los del CARICOM.

Al ir extendiendo esa red de intercambio comercial a nivel latinoamericano, naturalmente estaríamos en una posición de primer orden de cara al establecimiento del Area de Libre Comercio de las Américas, ALCA en el 2005

Con la eliminación de barreras aduanales el comercio entre Guatemala y el Salvador obtendría una posición preponderante en el comercio intra y extra regional, enmarcando en los retos que implica la globalización y su consecuente apertura de mercados.

PUNTOS OBJETO DE NEGOCIACION:

Dentro de los puntos que comprenden esta negociación conllevan los siguientes:

1) LIBRE MOVILIDAD DE BIENES Y SERVICIOS.:

Se hace necesario una redistribución equitativa de los ingresos arancelarios ya que se exceptúan productos como el café, azúcar, harina de trigo, alcohol etílico y derivados del petróleo.

2) ARMONIZACION ARANCELARIA:

Tanto en Guatemala como en el Salvador debe discutirse el tema del IVA, ya que muestra diferencias en su aplicación, así como aquellos impuestos específicos o selectivos que gravan el consumo, donde se detectarían divergencias que podrían alterar el procedimiento técnico de negociación.

3) POLITICA EXTERNA COMUN:

Las partes deben definir una política unificada hacia el exterior en materia de comercio, una vez consolidada la unión aduanera.

De esta manera se eliminarían ciertos obstáculos al comercio exterior que presentan en forma individual las partes.

6.6.6 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE: (NAFTA).

A) RELACIONES ESTADOS UNIDOS - CENTROAMERICA.

Según informe de la publicación "Moneda" del 21 de marzo de 1997, Centroamerica ha comprendido que el rumbo correcto a seguir es el de la unidad de principios y objetivos, pues es el único escenario que le permitirá tener una ventaja competitiva y comparativa con el resto de economías que en influencia geopolítica-económica, busca el mercado más grande del mundo: EE.UU. y el NAFTA.

Se hace necesario crecer en un escenario de competitividad y desarrollo sostenible, específicamente en el campo del sector privado, para preparar al mundo empresarial del istmo ante los retos inevitables de la globalización.

El acercamiento con los Estados Unidos es positivo, pues ahora las condiciones de la década de los 90 es muy diferente a las de inicios y mediados de siglo. Esto conlleva a implicaciones vitales para nuestras aspiraciones de integración, pues la necesidad de ingresar a un mercado seguro, obliga al istmo a unirse.

La globalización es un reto inevitable para Centroamerica, y la fórmula aplicada para encararla es la mejor: LA COMPETITIVIDAD.

B) QUE SE BUSCA:

Negociar con Estados Unidos un trato de nación favorecida como lo posee México. El Programa de nación más favorecida, fortalecería a los sectores Textiles, cuero y calzado, que representa el 9 % de las exportaciones Centroamericanas hacia los Estados Unidos. Es por estos privilegios que la mayoría de los productos están protegidos por lo menos en el corto plazo.

No debemos olvidar nuestra debilidad de nuestras exportaciones como países centroamericanos y es de que nuestros productos tienden a generar poco valor agregado y además son perecederos en gran parte.

El efectuar esta negociación en bloque es sana pues permitirá a C.A. y especialmente a Guatemala como cabeza de lanza definir una diversificación de sus exportaciones y de su comercio en general.

C) PORQUE DEL INTERES:

Además de lo agregado anteriormente, se avizoraba desde que entró en vigencia el NAFTA EN 1994, los peligros que se cernían para la economía del istmo, que si bien es cierto no han sido resultados catastróficos para el área, sin embargo la economía de Guatemala ha entrado en un alerta y no solo por la desaceleración del año pasado sino por la poca reconversión del aparato industrial del país.

No debe olvidarse que los Tratados de Libre Comercio crean condiciones para insertarse en la nueva dinámica del comercio, pero no garantizan que la adhesión se vea coronada por el éxito. Esto dependerá de las modificaciones que se realicen en las estructuras nacionales y sobre todo en el esfuerzo de cada país y su gente.

Hay que reconocer que el NAFTA no es ninguna manera de acuerdo perfecto, pero cuenta con los mecanismos para el tratamiento de varios problemas de tal forma que Guatemala y Centroamérica han insistido en varias oportunidades su ingreso al mercado más grande del mundo.

El Problema es que las negociaciones han sido mal encaminadas, pues Centroamérica, busca siempre negociar con los Estados Unidos, olvidándose de que el TLC fue suscrito y ratificado entre tres Estados: Canadá, México y los Estados Unidos.

D) EL IMPACTO DEL NAFTA:

Con la entrada en vigor del Nafta, México logró que un alto porcentaje de sus exportaciones a Estados Unidos, que pagaban arancel aproximadamente 85% del total, quedaran desgravadas inmediatamente, circunstancia que colocó en desventaja comercial a los países de Centroamérica con respecto a México.

Además de perder la ventaja que le daba la iniciativa de la cuenca del caribe, ICC, también perdió competitividad por la desgravación concedida a la producción mexicana, especialmente en los rubros de textiles y confección.

La desventaja de Centroamérica frente a México no debe medirse en términos de desviación de comercio, sino por la mayor atracción a las inversiones futuras que puede presentar dicho país, debido a las mejores condiciones de su producción para contar con un mayor acceso al mercado de Estados Unidos.

E) IMPLICACIONES DEL NAFTA PARA GUATEMALA Y C.A. :

El Nafta como cualquier otro acuerdo tiene implicaciones para los países miembros y los que no lo son.

La posibilidad de una desviación de las exportaciones centroamericanas destinadas al mercado estadounidense, así como las inversiones extranjeras que hubieran podido hacerse a la región, ha promovido un intenso debate sobre la conveniencia de buscar la adhesión al TLC o bien optar por una alternativa de equiparación que reduzca los costos potenciales de ese tratado, para el área Centroamericana, idea que hoy figura en las agendas de centroamérica.

El insistir en los estados unidos tiene un claro sentido:

- A) Las Exportaciones de C.A. hacia E.U. representa el 44% de entrada sin mayores problemas arancelarios. (café, banano, mariscos, cacao, caucho, madera etc.)
- B) El 16% de los productos entran dentro del sistema Generalizado de preferencias arancelarias.
- C) Los productos que están dentro del programa de la Cuenca del Caribe representan el 11% .

F) OTROS EFECTOS DEL NAFTA HACIA EL COMERCIO DE C.A.:

Se considera que las preferencias arancelarias concedidas por EL NAFTA a los productos mexicanos han afectado las exportaciones textiles, de calzado y de confecciones centroamericanas al mercado Estadounidense, además de desviar hacia el país azteca potenciales inversiones extranjeras, que de otro modo podrían haber llegado a la región.

Para contrarrestar estos efectos, se propugna porque Washington otorgue a las exportaciones centroamericanas los mismos beneficios arancelarios que reciben los productos mexicanos favorecidos en el NAFTA.

6.6.7 TRATADO DE LIBRE COMERCIO: MEXICO - TRIANGULO NORTE DE CENTROAMERICA:

A) OBJETIVOS DEL TLC.:

Los tratados establecen reglas de comercio que luego de aprobarse pasan a ser legislación nacional. Básicamente persiguen la entrada libre de arancel o restricciones no arancelarias para bienes y servicios que producen los países firmantes del tratado.

Asimismo para gozar de ese tratamiento preferencial se debe cumplir con cierta normativa que se establece dentro del mismo tratado respetando lo establecido en la Organización Mundial de comercio. OMC , siendo ésta la institución a nivel mundial sobre comercio internacional y a la que todos o casi todos los países del mundo pertenecen.

B) MEXICO Y CA-3: RONDA DE NEGOCIACION:

Los países que forman el denominado "Triángulo Norte" (Guatemala, Honduras y el Salvador) Y México iniciaron negociaciones que permitirán sentar las bases de un tratado de Libre Comercio entre las cuatro naciones.

México ha sido de la posición de lograr el compromiso de terminar las negociaciones con los países de Centroamérica durante 1997, lo cual dará pie a la puesta en marcha del TLC el próximo año, sin embargo es real identificar entre personas y profesionales próximas a este círculo negociador, sobre la perspectiva que tal firma del documento de realizarse sería en el primer semestre de 1998 estimativamente.

Las doce mesas de trabajo han analizado temas tan delicados y complicados como la propiedad intelectual, inversión, servicios, compras gubernamentales y acceso a mercados.

La balanza comercial entre los tres países Centroamericanos y México se inclina a favor de México, que exporta a los primeros unos US\$ 501 millones, mientras que importa de ellos sólo 74.9 millones

El concepto de Asimetría es uno de los puntos más importantes que las delegaciones analizan, estableciendo mecanismos de Salvaguarda.

Estos mecanismos establecen que de presentarse alguna amenaza contra una industria nacional en cualquiera de los países Centroamericanos, la apertura comercial podría posponerse por un tiempo prudencial hasta lograr el reajuste.

Conforme el punto de vista de los Centroamericanos: se busca establecer un esquema de negociación y un instrumento que permita obtener beneficios a ambas partes.

Actualmente se avanza en la creación de una lista de productos que podrían ser incluidos en el acuerdo, pero que debe existir consenso entre los tres países centroamericanos.

De acuerdo con la opinión de José Orive y Alfredo Milano ex negociadores de Guatemala y el Salvador, en la negociación del Tratado de Libre comercio entre México y el triángulo Norte (El Salvador, Honduras y Guatemala) indican que el modelo o el tratado mínimo que debe conseguirse es uno igual al de Estados Unidos, México y Canadá (NAFTA).

Orive y Milano indican que negociar con México un acuerdo que ofrezca menos que el NAFTA, será una pérdida para los países centroamericanos.

C) PLANTEAMIENTOS ESTRATEGICOS DEL TN:

El triángulo Norte (TN) de Centroamérica en su momento planteó su posición en las negociaciones comerciales con México para la firma del TLC definiendo 10 puntos estratégicos, donde sus negociadores mantuvieron la posición de que sería insensato continuar con un tratado que no beneficiaría a los países del istmo, siendo los siguientes:

- 1- Eliminación de barreras no arancelarias.
- 2- Fijación de una tasa base de desgravación arancelaria.
- 3- México desgravará en un plazo máximo de 10 años y el TN en 20
- 4- Evitar discrecionalidad administrativa para facilitar el comercio.
- 5- Ningún producto sea exceptuado de la negociación.
- 6- Uso del sistema de salto arancelario para la calificación de origen de los productos a incluir en el libre comercio.
- 7- Las medidas de salvaguarda deben incluir plazos que permitan la reconversión de los sectores productivos del TN.
- 8- Las prácticas desleales de comercio se investigarán conforme la normativa de la OMC.
- 9- La negociación del sector servicios se guiará por lo establecido en el acuerdo General sobre aranceles y comercio, GATT.
- 10- México se obligará a establecer mecanismos vinculatorios entre los compromisos a nivel federal, con las reglamentaciones estatales y municipales.

D) OPINION DE LOS INDUSTRIALES GUATEMALTECOS:

Los empresarios, industriales y otros profesionales Guatemaltecos consideran que se habrá negociado un buen tratado, si todos los productores del triángulo Norte tienen oportunidad real de exportar sus productos y así incrementar sus exportaciones.

No debe olvidarse que uno de los principales retos que se tiene como nación es elevar la tasa de crecimiento de la economía a niveles arriba del 6 % , es por ello que se debe hacer un acuerdo que se convierta en oportunidades de empleos para beneficio del país.

E) ARANCELES:

Las negociaciones de Guatemala apuntan a obtener un arancel cero, por lo menos en todos aquellos productos que están incluidos en la lista del ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL, (AAP) firmado con México y ratificado por la OMC.

E.1) LOS SUBSIDIOS Y EL DAÑO A LA PRODUCCION NACIONAL:

En el caso de Guatemala hay 23 productos arancelizados que reciben el calificativo de productos sensibles, conocidos así porque tienen un impacto especial sobre el desarrollo económico del país.

Dentro de las negociaciones, estos artículos se convierten en un tema especial, porque algunos normalmente tienen subsidios, protecciones o aportes de parte de los gobiernos de los países de donde provienen.

E.2) COMERCIO DE 10 A 1 :

La importancia de lograr mejores condiciones en la negociación de un TLC es importante porque en la actualidad el comercio con México es de 10 a uno. (por cada millón exportado, México vende 10 millones).

En la actualidad, hay productos de México que ingresan a Guatemala con un arancel de 1 y 5 por ciento, mientras que ese país mantiene aranceles para la misma clase de bienes en un mínimo de 20%.

En este contexto, como país debemos lograr una apertura con México, para garantizar que sean removidas todas las normas necesarias a través de un acuerdo bilateral y multilateral que nos permitan igualdad de condiciones.

Los Guatemaltecos no podemos pasar desapercibidos ante esta importante negociación del TLC , por lo cual se debe conocer mejor lo que esto implica y estar preparados ante los cambios estructurales que seguramente se darán.

El Llamado Triángulo Norte centroamericano, ha puesto énfasis ante México respecto a la problemática de un trato asimétrico en el intercambio comercial dentro del TLC , lo que ha significado el reconocimiento de México de las diferencias que existen entre el potencial de comercio de ese país y el de las naciones del Triángulo Norte y traducirlo en beneficios arancelarios para los centroamericanos.

El embajador de México ha manifestado que su país ha reconocido la asimetría y lo dejara plasmado en el conjunto de acuerdos a suscribir.

F) AVANCES ACTUALES EN LA NEGOCIACION:

De acuerdo a la Revista "Industria" del mes de septiembre de 1997, se considera que las negociaciones del TLC, se han desarrollado en forma efectiva. Sin embargo la reflexión es para que cada industrial tome conciencia que este TLC, vendrá a cambiar las reglas del Juego con México en forma definitiva y deberá tener una actitud proactiva hacia el tema.

Las doce mesas de trabajo de los tres países centroamericanos han mezclado no sólo la revisión de textos sino también han fijado nuevas posiciones que tocan los puntos sensibles de las negociaciones.

Asimismo la publicación pone de manifiesto los objetivos de los doce temas que se abordan y el avance sobre las negociaciones, mismos que se describen a continuación para tener un conocimiento panorámico: **82/**

82/ Revista Industria. Septiembre 1997. Publicación de la Cámara de Industria de Guatemala.

1) MESA DE ACCESO A MERCADOS:

Su objetivo es el de lograr la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, reflejando las diferencias relativas existentes en los niveles de desarrollo económico de los participantes.

2) MESA DE ACCESO A MERCADOS AGRICOLAS:

su objetivo primordial es garantizar el acceso al mercado mexicano de la oferta agropecuaria exportable del TN, tomando en cuenta el desarrollo relativo de las economías de los países.

3) MESA DE REGLAS DE ORIGEN Y PROCEDIMIENTOS ADUANEROS:

su objetivo es elaborar las reglas por las cuales un producto puede considerarse hecho en la región y gozar del trato preferencial dentro del marco del TLC.

4) MESA DE NORMAS TECNICAS:

Su objetivo principal es garantizar que las medidas de normalización, aplicables en México, no sean utilizadas para impedir o restringir el acceso de los productos del TN al mercado mexicano.

5) MESA DE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS:

Su objetivo es el de proteger el patrimonio pecuario y agrícola evitando en lo posible la introducción de enfermedades a través del comercio.

6) MESA DE COMPRAS DE GOBIERNO:

Su objetivo principal es lograr participación en el mercado mexicano de compras y contrataciones públicas, evitando que las empresas Guatemaltecas no sean desplazadas de su propio mercado por las grandes empresas mexicanas.

7) MESA DE PRACTICAS DE COMERCIO DESLEAL:

Su objetivo es establecer procedimientos más ágiles y menos onerosos para establecer cuotas compensatorias o aranceles antidumping, en los casos donde se de una práctica desleal de comercio al entrar en vigencia el TLC.. Se debe profundizar en los acuerdos de la OMC .

8) MESA DE SALVAGUARDIAS:

Su objetivo es establecer una normativa transparente y ágil para que de forma temporal se logre contrarrestar el daño o amenaza de daños a la rama de producción nacional afectada por el incremento desmedido de las importaciones y que el tiempo de duración de la medida permita el ajuste de la rama productiva.

9) MESA DE PROPIEDAD INTELECTUAL:

Sus objetivos principales son establecer un marco jurídico de derechos basados en los acuerdos sobre propiedad intelectual, relacionados con el comercio (OMC/ ADPIC) y establecer reciprocidad entre las partes en relación a la adquisición, protección y defensa de los derechos de la propiedad intelectual.

10) MESA DE SERVICIOS:

Esta mesa pretende buscar acceso de proveedores de servicios del TN a México y reglamentar la prestación de servicios mexicanos en los países del TN.

11) MESA DE INVERSION:

Su objetivo es lograr el acceso para inversiones en el territorio mexicano, atrayendo de igual forma inversiones mexicanas al territorio de los países del TN. Es una mesa ligada íntimamente con la mesa de servicios.

12) MESA DE SOLUCION DE CONTROVERSIAS:

Su objetivo es el de lograr los mecanismos ágiles y transparentes para la solución de conflictos entre los países firmantes del TLC.

6.6.8 EXPECTATIVAS DEL ISTMO:

La imagen y el nuevo escenario que proyecta Centroamérica actualmente, se toma propicio para reactivar el ritmo de crecimiento, existiendo consenso entre los estudiosos que las condiciones mejoraran en forma significativa y que la economía centroamericana se vera favorablemente impactada por una correlación de factores entre los que se mencionan:

- 1) Aumento de los préstamos y donaciones de la comunidad internacional, favoreciendo especialmente el proceso de paz.
- 2) Mejoraran los ingresos provenientes de la exportación de café, por el efecto de la recuperación de los precios del mercado internacional.
- 3) Los casos de Guatemala y el Salvador, reflejarán un favorable impacto que derivará de la vigencia de la Unión Aduanera, lo que permitirá una libre circulación de bienes nacionales y de terceros.
- 4) Tres países: Guatemala, El Salvador y Honduras, podrían mejorar su relación comercial con México, debido a la próxima suscripción del TLC.
- 5) Todos los países presentan una mejor expectativa de sus exportaciones no tradicionales hacia el resto del mundo.
- 6) Todos los países realizan esfuerzos por recuperar los niveles de turismo
- 7) La mejora en el ambiente que proyecta la región en el marco de paz, los avances en estabilidad macroeconomica podrán permitir mayores niveles de inversión externa.
- 8) Un mejor aprovechamiento de las ventajas para el acceso al mercado de Canadá.
- 9) Finalmente algunas acciones de apertura adicional concedidas por la U.E.

CONCLUSIONES.

1. Los Pueblos del istmo Centroamericano, han identificado la necesidad de diversificar y apoyar a sus sectores productivos, arte lo cual se encuentran evaluando la realidad de conformar bloques económicos especialmente en el comercio internacional, de tal manera que les permita afrontar los retos que presenta la globalización y estar en una opción mas favorable ante el sector externo.
2. Los sistemas de pago, desde su forma mas incipiente hasta los sistemas modernos, han tenido un proceso evolutivo, llegando hoy día a los medios electrónicos, los cuales se toman con un futuro prometedor, sin embargo no se constituyen del todo en la panacea de proporcionar un sistema de pago que satisfaga todas las necesidades.
3. La información documentaria sobre medios e instrumentos de pago internacional es minima y en algunos casos no existe o bien se hace difícil su obtención; Cada persona ha tenido que investigar y desarrollar en la práctica el conocimiento de los mismos, siendo acá de gran valor el apoyo que provee la historia al proporcionar elementos per-se en la evolución y génesis de la industria, y el comercio como entorno de los mecanismo de pago.
4. El hombre es consciente de la importancia que tiene la economía local y la economía nacional, en razón de que constituye el proveedor inmediato de los bienes y servicios que consume, y la fuente de oportunidades de empleo. Sin embargo gran parte de esos bienes y servicios no son producidos internamente ante lo cual necesita participar en la economía internacional o mundial.
5. Las Finanzas Internacionales permiten el marco para dar a conocer los métodos y los instrumentos de pago internacional, tales como el pago anticipado, las consignaciones, el método de cuenta abierta etc. así como los instrumentos de pago entre los que se menciona el giro, la transferencia cablegráfica y electrónica, la cobranza, la carta de crédito etc.
6. Ninguna economía Nacional podrá desarrollarse contando solo con la explotación agrícola, siendo imprescindible la industrialización para el desarrollo económico del país.

7. El Mundo de hoy con su gran competencia en los negocios, requiere un trabajo efectivo por parte de los empresarios, industriales, comerciantes, profesionales y todas aquellas personas que estén relacionadas con el comercio internacional, ya que se percibe la necesidad de contar con conocimientos integrales en mercados, ventas, servicios bancarios, seguros, riesgos aéreos terrestres, marítimos, tratados comerciales e internacionales, etc. toda una gama de conocimientos para estar preparados para el futuro, ante lo cual el profesional de las Ciencias Económicas juega un papel preponderante como asesor en el comercio internacional.
8. Ningún sistema de pago es mejor para todos los propósitos, mas bien es necesario un rango de alternativas de pagos para permitir a cualquier persona o institución, seleccionar la mejor y mas apropiada a sus necesidades y circunstancias, en el momento oportuno.
9. En las negociaciones que efectúan empresarios nacionales con el exterior, la forma de pago la define el proveedor del exterior, lo cual es perjudicial, ya que no es producto de una negociación tal que ponga de manifiesto los intereses de las partes, identificándose como una debilidad nacional.
10. De acuerdo a la investigación efectuada se identificó que existe gran desconocimiento de los empresarios nacionales, respecto a como cuando y en que circunstancias se debe utilizar determinado medio e instrumento de pago.
11. La Forma de pago de mayor a menor seguridad es: La carta de crédito, la cobranza, la transferencia, el giro, etc. sin perder el objetivo de que el empresario pretenda recibir su pago y el comprador su mercadería.
12. Uno de los mayores riesgos existente estriba en el costo de oportunidad que se dejaría de percibir, al no seleccionar el medio de pago adhoc, con el consecuente riesgo de incrementar los costos.
13. En las negociaciones comerciales que se efectúan con el exterior , del 60 al 75% de los empresarios nacionales no elaboran ningún documento legal que ampare la negociación (importación o exportación), es decir cualquier problema con la mercadería para el importador o bien problema de pago para el exportador puede quedar al margen.
14. Tanto importadores como exportadores nacionales afrontan problemáticas naciones tales como: Corrupción y burocracia aduanal, robo de mercadería, competencia mafiosa, altas tasas arancelarias, inseguridad etc.

15. En opinión del sistema Bancario respecto al uso de medios de pago internacional, se resalta que la preparación de los empresarios es de bajo nivel, existiendo desconocimiento no solo de los mecanismos sino de los servicios que ofrecen la banca, por lo cual se torna necesario proporcionar asesoría.
16. El campo de la Integración Centroamericana, reviste gran importancia debido a que países con mayor desarrollo como los Europeos, Asiáticos y del continente Americano, ven a Centroamerica como un solo socio, prefiriendo abrir negociaciones en bloque.
17. Guatemala en el tema del comercio internacional, es de los países que están en mejor situación en el istmo centroamericano, ya que su potencial es grande, aunque no se ha desarrollado por problemas de inseguridad y conflicto interno que se han mantenido en los últimos años.

RECOMENDACIONES

1. Es fundamental identificar las ventajas comparativas desde el punto de vista del costo de oportunidad en los negocios comerciales con el exterior, para poder adquirir los bienes y servicios necesarios para las empresas y el país en general en condiciones favorables.
2. Es necesario por parte de los países del istmo y especialmente para Guatemala, dado el proceso de globalización mantener un buen grado de competitividad, tanto en la producción interna, como la destinada a la exportación, debiendo tal competitividad ser en relación a otros proveedores y respecto a la producción interna deben ser competitivos para subsistir a las importaciones.
3. Guatemala debe considerar su inserción y negociación en el mercado exterior, de tal manera de obtener condiciones de acceso a mercados, fortalecer el proceso de integración Centroamericana, como plataforma para mejorar las condiciones de desarrollo del país, es decir pretender el logro de la apertura comercial.
4. La Apertura comercial de Guatemala, debe basarse sobre principios claros y comprensivos, aunque objetivos para todos los agentes económicos, de tal manera que las acciones tomadas sean congruentes y se logre la armonía entre comercio internacional, crecimiento económico y bienestar de la población.
5. El empresario eficaz debe utilizar la mas moderna tecnología, sino quiere ser desplazado del mercado nacional, incluso internacional; Y la tecnología no es cuestión solo de procedimientos de fabricación, mejores maquinas etc., sino también de dirección, administración, ejecución de mecanismo de pagos financieros, cierre de negocios extemos etc.
6. Guatemala debe plantear su estrategia comercial para los próximos años, a fin de aprovechar las ventajas competitivas y negociar en bloque a fin de evitar intercambio desigual entre desiguales, que es lo típico en economías de corte capitalista.
7. La Globalización de la economía ha motivado el seguimiento de una serie de mecanismo de pago, lo cual ha exigido el transformamiento de los agentes económicos, los gustos de los consumidores, las relaciones comerciales internacionales y los mecanismos utilizados por las instituciones financieras para liquidar los pagos tanto a nivel nacional como internacional, por lo que Guatemala no debe quedarse a la zaga , debiendo modernizar sus mecanismos de pago.

8. En los negocios con el exterior al elegir la ventaja comparativa óptima, deberá complementarse con un análisis de aproximación de lo que podría suceder en el futuro en cada alternativa, apoyándose con el análisis del entorno económico, financiero y político del área.
9. Es imperante para toda persona de negocios principalmente con el exterior, preocuparse por actualizarse en el conocimiento de las ventajas y desventajas de los instrumentos de pago, tales como la seguridad, la garantía, confiabilidad de cada uno, costo de los mismos, papeleo, susceptibilidad de error, agilidad, costo financiero etc.
10. Dentro de los factores principales que deberá considerar un importador o exportador en cualquier negociación, se mencionan los siguientes aspectos; El costo para ser competitivos, seguridad de que el proveedor enviará el pedido, las condiciones que establece el proveedor, el precio, confianza en el proveedor, la calidad del producto, forma de pago, tipo de documento que ampara la transacción, fecha de entrega y claridad en las especificaciones.
11. Se debe buscar e implementar el mecanismo a fin para que los empresarios de distintos niveles de la industria y el comercio reciban asesoría en el marco de, como negociar con el exterior, mecanismo internacionales de pago, preparación de negociadores, a través de organizaciones como Cámaras, entidades bancarias, entidades de investigación etc.
12. Es imperante y necesario que el empresario industrial y hombre dedicado a los asuntos del comercio, no se encuentre ajeno al entorno económico en que se desenvuelve, es decir analizar no solo su medio interno, sino también internacional especialmente por la modernización, globalización etc.
13. Es conveniente dentro de las condiciones necesarias que se ponga mucha atención al tema de la seguridad, pues ningún empresario estará dispuesto a invertir en un ambiente de inseguridad. En el tema de la inseguridad física, Guatemala atraviesa por una situación crítica, que se espera sea corregida con el desarrollo de proyecto incluidos en los acuerdos de paz. Asimismo la estructura legal debe ser fortalecida, con un aparato que garantice negociaciones y cumplimiento de la ley.
14. Se recomienda el fortalecimiento no solo cualitativo, sino cuantitativo de los equipos de negociación con la ayuda de los gremios y asociaciones empresariales y laborales, una alianza estratégica a fin de lograr una fuerza interna con capacidad para cuestionar las decisiones y hacer que las negociaciones propias de la globalización se tengan en cuenta los intereses comunes de la población.

15. Respecto a las negociaciones en que participa Guatemala en tratados del exterior y que indudablemente tendrá repercusiones con empresarios nacionales, se investigó entre las empresas llegando a concluirse de que se habrá negociado un buen tratado, un buen acuerdo, si los productores nacionales tienen oportunidad real de exportar sus productos, no debiendo olvidar que uno de los retos nacionales es elevar la tasa de crecimiento de la economía a niveles arriba del 5 y 6% , debiéndose obtener acuerdos que se conviertan en oportunidades de empleo para beneficio del país.
16. La apertura comercial, las negociaciones con el exterior, y su incidencia para empresarios nacionales, son temas de actualidad, por lo cual el presente trabajo pretende ser fuente de apertura a fin de motivar y exhortar a las personas relacionadas con el comercio internacional a fin de continuar y profundizar sobre los contenidos.
17. En general se recomienda fortalecer y concientizar sobre la importancia que tiene el sector industrial para la economía del país y, del riesgo que representa la competencia extranjera en los actuales momentos. La reconversión industrial se toma como principal prioridad y todos los sectores deben apoyar y contribuir a la misma. El Economista deberá mantenerse actualizado para prestar sus servicios eficientemente en cualquier momento que sea requerido.
18. Se recomiendan seminarios y congresos para hacer conciencia de las implicaciones de la globalización del comercio, a las personas que elaboran las políticas gubernamentales, agentes negociadores, personas que dirigen la política financiera y empresarios en general, en razón de la búsqueda y logro del desarrollo del país.

BIBLIOGRAFIA

- BANCO DE GUATEMALA. "Boletín Informativo No. 125". Diciembre 1995. 19 pp.
- BANCO DE GUATEMALA. Memorias anuales del periodo 1990 - 1995. Ediciones Don Quijote. Guatemala.
- BANCO DE GUATEMALA. "Boletín Estadístico" (4) Año 1996.
- Cámara de Comercio Internacional. "Reglas y Usos Uniformes de las Cobranzas y de las Cartas de Crédito". 1996. 201 pp.
- CAMARA DE INDUSTRIA DE GUATEMALA. "Periódico el Industrial" Publicación Mensual, Periodo 1995 - 1996. Guatemala.
- CAMARA DE INDUSTRIA DE GUATEMALA. "Revista Industria" Guatemala, Septiembre 1997. 37 pp.
- CASTRO ET AL. "El comercio Exterior de Guatemala" 1975 - 1985. Guatemala, Publicaciones IIES. USAC. 84 pp.
- CHACHOLIADES, MILTIADES. "Economía Internacional" México, Mc Graw - Hill Interamericana, S.A. 1993. 674 pp.
- CONTRERAS R. J. DANIEL. "Breve Historia de Guatemala" Guatemala, 1996. 134 pp.
- DAVALOS MEJIA, CARLOS F. "Títulos de Crédito" Tomo I, México. Editorial Haria, S.A. de C.V. 1992. 327 pp.
- HORNE, JAMES C. VAN. "Fundamentos de Administración Financiera". México. Prentice - Hall, Hispanoamericana, S.A. 1988. 815 pp.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA. "Directorio Nacional de Establecimientos Industriales 1995". INE. Diciembre 1996. 297 pp.
- KETELHOHN, ET AL. "Inversiones Estratégicas" Un enfoque multidimensional. San José Costa Rica. Editorial libro libre. 1986. 294 pp.
- KRAMER ET AL. "Comercio Internacional", Compañía General de Ediciones, S.A. México D.F. 731 pp.
- MARTINEZ PELAEZ, SEVERO. "La Patria del Criollo". Costa Rica. Editorial Educa. 1979. 786 pp.
- MERCADO H. SALVADOR. "Comercio Internacional II" México. Editorial Limusa, Noriega Editores. 1991. 304 pp.

- **MERCADO, SALVADOR.** " Comercio Internacional I ." México. Editorial Limusa, S.A. de C.V. 1989. 303 pp.
- **ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO.** " Documento Con el Comercio hacia el Futuro" Centre William Rappard, Ginebra Suiza.
- **PASTOR RODOLFO.** " Historia de Centroamérica". México, Editorial Piedra Santa, 1988. 272 pp.
- **ROSSETTI, JOSE PASCHOAL.** " Introducción a la Economía" México, Editorial Harla, S.A. de C.V. 1979. 585 pp.
- **SALVATORE, DOMINICK.** " Economía Internacional" México, Mc Graw - Hill, Interamericana, S.A. 1983. 189 pp.
- **SNEIDER, A. DELBERT.** " Introducción a la Economía Internacional" México, Unión Tipográfica, editorial Hispano-Americana, S.A. de C.V. 1983. 483 pp.

ANEXO No. 1

CUADROS ESTADISTICOS.

CUADRO No. 1
BALANZA COMERCIAL
(EXPORTACION FOB - IMPORTACION CIF)
AÑOS: 1990 - 1996
(MILES DE US\$ DOLARES.)

AÑO	EXPORTACION (FOB)	IMPORTACION (CIF)	BALANZA COMERCIAL
1990	1,211,465.3	1,648,798.5	-437,333.2
1991	1,229,957.8	1,851,255.5	-621,297.7
1992	1,283,619.5	2,531,532.7	-1,247,913.2
1993	1,356,200.0	2,599,300.0	-1,243,100.0
1994	1,550,200.0	2,781,400.0	-1,231,200.0
1995	1,989,000.0	3,292,500.0	-1,303,500.0
1996	2,030,733.4	3,146,220.3	-1,115,486.9

FUENTE: Creación propia, elaborada con información del
 Banco de datos de FIE Y
 Boletín estadístico del Banco de Guatemala.

CUADRO No. 2
VALOR (FOB) DE LAS EXPORTACIONES
AÑOS: 1990 - 1996
(MILES DE US\$ DOLARES.)

CONCEPTO	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	VALOR	ESTR.												
TOTAL	1,211,466.3	100.0	1,229,957.6	100.0	1,283,819.5	100.0	1,356,200.0	100.0	1,550,200.0	100.0	1,889,000.0	100.0	2,030,733.6	100.0
CENTRO AMERICA	288,196.2	23.8	324,023.7	26.3	395,376.2	30.8	417,800.0	30.8	475,000.0	30.6	565,400.0	29.4	609,220.1	30.0
REBTO DEL MUNDO	923,270.1	76.2	905,934.1	73.7	888,443.3	69.2	938,400.0	69.2	1,075,200.0	69.4	1,423,600.0	71.6	1,421,513.5	70.0
CAFÉ ORO	316,043.2	26.1	280,827.7	22.8	252,918.3	19.7	276,100.0	20.4	346,000.0	22.3	575,900.0	29.0	472,433.0	23.3
ALGODON ORO	24,896.6	2.1	21,454.1	1.7	500.3	0.0	800.0	0.1	-	0.0	-	0.0	624.2	0.0
AZÚCAR	152,876.8	12.6	141,052.0	11.5	136,480.5	10.6	153,100.0	11.3	172,400.0	11.1	246,000.0	12.4	202,052.2	9.9
BANANO	86,225.7	7.1	80,098.2	6.5	110,668.3	8.6	96,000.0	7.1	119,500.0	7.7	145,800.0	7.3	155,189.0	7.6
CARNE	30,876.6	2.5	25,794.0	2.1	13,311.6	1.0	15,300.0	1.1	8,300.0	0.5	4,800.0	0.2	2,551.1	0.1
CARDAMOMO	34,427.0	2.8	37,793.7	3.1	32,848.7	2.6	38,100.0	2.8	42,200.0	2.7	40,700.0	2.0	39,385.0	1.9
PETROLEO	20,838.4	1.7	19,113.2	1.6	19,990.7	1.6	27,200.0	2.0	22,200.0	1.4	32,800.0	1.6	60,347.8	3.0
PRODUCTOS QUIMICOS	26,599.1	2.2	32,180.5	2.6	31,832.3	2.5	33,100.0	2.4	42,200.0	2.7	48,700.0	2.4	43,731.2	2.2
CACAO	23.1	0.0	59.1	0.0	335.7	0.0	100.0	0.0	100.0	0.0	400.0	0.0	7.2	0.0
MEL DE PURGA	8,934.9	0.7	9,943.6	0.8	3,373.8	0.7	7,100.0	0.5	6,700.0	0.4	11,500.0	0.6	-	0.0
TABACO RAMAMANUF.	21,272.2	1.8	18,230.2	1.5	35,890.1	2.8	40,000.0	2.9	21,800.0	1.4	14,100.0	0.7	-	0.0
CAMARON, PESCADO...	14,856.0	1.2	18,720.5	1.5	21,337.9	1.7	27,100.0	2.0	31,300.0	2.0	23,200.0	1.2	61,611.3	3.0
SEMILLA A JONJOLI	27,715.0	2.3	22,390.8	1.8	19,131.4	1.5	17,700.0	1.3	22,900.0	1.5	30,100.0	1.5	-	0.0
PLANTAS, SEMILLAS...	14,583.1	1.2	16,589.3	1.3	20,785.0	1.6	20,300.0	1.5	26,400.0	1.7	31,200.0	1.6	72,620.5	3.6
ART. DE VESTUARIO	17,553.4	1.4	16,436.9	1.3	13,958.9	1.1	18,200.0	1.4	12,700.0	0.8	16,000.0	0.8	-	0.0
MINERALES	1,593.8	0.1	3,154.7	0.3	2,073.3	0.2	2,800.0	0.2	2,800.0	0.2	3,200.0	0.2	27,487.2	1.4
BORRA DE ALGODON	1,793.3	0.1	1,505.9	0.1	808.9	0.1	200.0	0.0	300.0	0.0	-	0.0	311.1	0.0
TEJIDOS, HILOS, HILAZ	8,827.0	0.8	9,790.9	0.8	8,247.7	0.6	6,500.0	0.5	10,000.0	0.6	6,500.0	0.3	-	0.0
MEL DE ABEJAS	1,065.6	0.1	1,108.2	0.1	1,464.7	0.1	1,100.0	0.1	1,100.0	0.1	800.0	0.0	2,827.1	0.1
ACEITES ESENCIALES	1,265.9	0.1	1,575.9	0.1	1,079.7	0.1	1,000.0	0.1	1,100.0	0.1	1,400.0	0.1	4,672.7	0.2
ARTICULOS TIPICOS	2,448.3	0.2	2,833.8	0.2	3,364.8	0.3	2,400.0	0.2	2,600.0	0.2	1,700.0	0.1	-	0.0
MADERA EN TROZAS	10,095.3	0.8	11,528.3	0.9	15,432.0	1.2	13,000.0	1.0	11,500.0	0.7	8,600.0	0.4	-	0.0
CAUCHO NATURAL	9,496.1	0.8	12,068.0	1.0	14,175.8	1.1	15,800.0	1.2	22,700.0	1.5	30,800.0	1.5	20,649.8	1.0
FRUTAS Y PREPAR...	18,249.5	1.5	32,254.5	2.6	29,809.5	2.3	25,200.0	1.9	27,700.0	1.8	29,600.0	1.5	36,588.1	1.8
PRODUCT. ALIMENT...	12,810.6	1.1	15,738.7	1.3	18,282.5	1.4	20,900.0	1.5	23,800.0	1.5	25,000.0	1.3	-	0.0
PRODUCT. DE VIDRIO	1,578.1	0.1	1,840.7	0.2	1,835.3	0.1	4,100.0	0.3	6,000.0	0.5	7,800.0	0.4	-	0.0
PRODUCT. METALICOS	3,012.6	0.2	4,925.6	0.4	2,586.2	0.2	2,400.0	0.2	2,700.0	0.2	3,300.0	0.2	-	0.0
VERDURAS LEGUMBRE	27,283.2	2.3	30,549.0	2.5	34,385.7	2.7	35,700.0	2.6	39,200.0	2.5	40,300.0	2.0	66,222.3	3.3
OTROS	25,132.7	2.1	34,476.6	2.8	35,157.8	2.7	36,100.0	2.7	48,900.0	3.0	43,200.0	2.2	761,012.2	37.5

FUENTE: Creación propia con información de
Las memorias anuales del Banco de Guatemala
y Proyección a 1996 basado en boletín estadístico.

CUADRO No. 3
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TRADICIONALES
AÑOS: 1990 - 1996
(MILES DE US\$ DOLARES.)

DESCRIPCION	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
TOTAL	617,700.0	578,200.0	578,600.0	590,800.0	663,500.0	986,700.0	932,582.3
AZUCAR	120,400.0	138,100.0	158,100.0	143,000.0	159,200.0	237,000.0	202,052.2
BANANO	67,700.0	66,400.0	102,400.0	98,700.0	113,600.0	138,300.0	155,189.0
CAFÉ	323,400.0	286,200.0	248,900.0	267,400.0	317,700.0	538,800.0	472,433.0
CARDAMOMO	34,500.0	28,900.0	32,100.0	39,400.0	42,200.0	34,500.0	39,385.0
CARNE	26,700.0	29,300.0	16,400.0	17,400.0	8,200.0	5,300.0	2,551.1
PETROLEO	20,800.0	19,100.0	19,900.0	24,500.0	22,200.0	32,800.0	60,347.8
ALGODON	24,200.0	10,200.0	800.0	400.0	400.0	-	624.2

FUENTE Banco de datos de FIE, publicados en revista cronica.
y Boletín estadístico del Banco de Guatemala.

CUADRO No. 4 EXPORTACIONES NO TRADICIONALES MERCADO: CENTRO AMERICA AÑOS: 1990 - 1996 (MILES DE US\$ DOLARES.)		
AÑO	EXPORTACION	VARIACION %
1990	288,195.20	15.70
1991	324,023.70	12.60
1992	395,376.20	21.90
1993	417,800.00	5.70
1994	475,000.00	13.70
1995	565,400.00	19.00
1996	577,981.40	29.21

FUENTE: Banco de datos de FIE.
 Memorias anuales del Bco de Guatemala.
 y Proyección /96 con Boletín estadístico del
 Banco de Guatemala.

CUADRO No. 5 EXPORTACIONES NO TRADICIONALES MERCADO: RESTO DEL MUNDO AÑOS: 1990 - 1996 (MILES DE US\$ DOLARES.)		
AÑO	EXPORTACION	VARIACION %
1990	256,100.00	14.50
1991	299,800.00	17.10
1992	321,300.00	7.20
1993	331,700.00	3.00
1994	364,500.00	10.20
1995	377,400.00	3.50
1996	385,230.12	18.97

FUENTE: Banco de datos de FIE.
 y Proyección/96 con Boletín Estadístico
 del Banco de Guatemala.

CUADRO No. 6
VALOR (CIF) Y ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES
AÑOS: 1990 - 1996
(MILES DE US\$ DOLARES)

CONCEPTO	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	VALOR	ESTR. %												
TOTAL	1,648,798.50	100	1,851,295.50	100	2,531,532.70	100	2,599,300.00	100	2,781,400.00	100	3,292,500.00	100	3,146,225.10	100
BIENES DE CONSUMO	317,039.40	19.2	364,300.10	19.7	541,887.70	21.4	683,700.00	26.3	828,300.00	29.8	925,500.00	28.1	877,924.30	27.9
MAT. PRIMAS PROD. INTERM.	735,388.40	44.6	849,563.50	45.9	1,023,068.60	40.4	939,300.00	36.1	1,046,600.00	37.6	1,245,600.00	37.8	1,150,200.80	36.6
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	186,036.60	11.3	205,223.80	11.1	223,462.90	8.8	217,000.00	8.3	200,500.00	7.2	286,600.00	8.7	329,681.00	10.5
MATERIALES DE CONSTRUCCION	86,805.40	5.3	78,750.00	4.3	117,211.30	4.6	81,400.00	3.1	78,300.00	2.8	83,000.00	2.5	94,775.60	3
BIENES DE CAPITAL	319,308.90	19.4	351,324.40	19	620,731.30	24.5	673,300.00	25.9	623,500.00	22.4	748,700.00	22.7	690,645.40	22
DIVERSOS	4,219.80	0.3	2,093.70	0.1	5,170.90	0.2	4,600.00	0.2	4,200.00	0.2	3,100.00	0.1	2,998.00	0.1

FUENTE: Creacion propia con informacion de las memorias anuales del Banco de Guatemala y boletin estadistico trimestral

CUADRO No. 7
SISTEMA BANCARIO
PRESTAMOS CONCEDIDOS PARA EL COMERCIO
PERIODO: 1990 - 1996
(EN MILLONES DE QUETZALES)

ACTIVIDAD	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
TOTAL	503.8	670.2	1,161.50	1,333.80	1,955.20	2,366.30	2,106.50
COMERCIO INTERNO	242.2	282.7	563.7	605.2	975.9	1,090.70	501.2
A) PRODUCT AGRICOLAS	61.2	49.1	74.6	74.3	108	82.7	68.7
B) PRODUCT GANADEROS	3.7	0.7	4.9	9.8	11.5	11.7	17.5
C) PRODUCT INDUSTRIALES	111.6	144.4	295.5	331.7	435.4	817.9	407.7
D) OTROS	65.7	88.5	178.7	189.4	421	178.4	7.3
COMERCIO DE IMPORTACION	107.4	171.7	257.9	229.9	272.6	329.5	318.9
COMERCIO DE EXPORTACION	111.4	112.2	103.3	165.7	307	383.5	441.9
OTROS	42.9	103.6	246.6	333	399.7	552.6	844.5

FUENTE Boletín Estadístico 1996.
 Banco de Guatemala.

CUADRO No. 8
 PRODUCTO INTERNO BRUTO
 POR RAMAS DE ACTIVIDAD
 (MILES DE QUETZALES)

CONCEPTO	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	VALOR	ESTR.												
PBI	3,395,836.80	100%	3,691,391.40	100%	3,881,851.30	100%	3,828,880.10	100%	3,980,888.80	100%	4,179,187.70	100%	4,307,546.00	100%
SERVICIOS	1,842,779.86	45.66	1,899,429.79	48.40	1,864,221.36	48.29	1,711,909.84	44.73	1,765,389.04	44.99	1,831,792.88	43.63	1,864,008.00	43.74
AGROPECUARIO	873,813.80	25.76	902,437.30	24.77	931,168.10	24.29	951,139.70	24.85	975,206.16	24.90	1,009,884.18	24.17	1,035,227.70	24.03
MINAS Y CANTERAS	7,801.30	0.23	8,414.90	0.24	11,924.80	0.32	13,278.40	0.35	13,849.80	0.35	15,779.20	0.38	16,429.80	0.48
INDUST. MANUFACT.	508,189.80	15.02	521,896.40	14.91	538,418.10	14.82	553,959.30	14.47	571,360.16	14.36	589,828.10	14.12	601,138.00	13.98
CONSTRUCCION	87,582.80	2.59	88,883.30	2.41	83,875.80	2.29	84,053.30	2.20	79,126.66	1.99	90,363.10	2.16	91,190.00	2.12
ELECTRICIDAD/AGUA	84,849.80	2.50	87,953.80	2.51	99,438.80	2.71	109,634.10	2.89	115,824.70	2.91	129,747.30	3.01	137,098.00	3.18
SERVICIOS	1,847,747.06	54.50	1,911,801.79	54.60	2,017,399.84	54.90	2,115,001.34	55.27	2,226,823.06	55.91	2,347,304.98	56.17	2,423,548.00	56.28
TRANSPORTE/COM	273,187.46	8.08	284,223.10	8.12	308,812.40	8.38	323,122.80	8.44	339,156.80	8.52	361,028.80	8.64	377,172.00	8.78
COMERCIO	620,227.80	18.41	640,298.40	17.50	668,433.70	17.38	623,871.00	16.41	673,163.70	17.01	1,039,487.80	24.80	1,090,814.00	25.28
BANCA/SEGUROS	139,048.80	4.10	150,381.50	4.20	158,529.80	4.31	170,818.10	4.48	184,213.78	4.63	201,163.80	4.81	215,198.00	5.00
PROP. VIVIENDA	171,482.00	5.08	176,414.80	5.01	179,729.80	4.98	184,715.80	4.93	188,882.60	4.75	198,719.10	4.71	203,818.00	4.71
ADMIN. PUBLICA	238,188.80	7.07	249,356.40	7.12	262,830.80	7.14	288,708.40	7.49	308,849.60	7.69	308,349.40	7.40	318,818.00	7.35
SERV. PRIVADOS	207,875.00	6.13	212,248.40	6.00	216,772.70	5.94	225,878.30	5.90	234,488.70	5.89	242,821.20	6.01	250,728.00	6.02

FUENTE: FORMULACION PROPIA CON INFORMACION
 DE LAS MEMORIAS ANUALES Y BOLETIN ESTADISTICO
 DEL BANCO DE GUATEMALA.

**CUADRO No. 9
NUMERO DE TRABAJADORES
POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA
AÑOS: 1990 - 1996**

CONCEPTO:	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
TOTAL	785,933	786,903	795,708	823,239	792,342	855,596	830,531
AGRICULTURA, SILV. CAZ/PES	279,234	237,488	221,168	214,639	178,624	224,329	214,271
EXPL. DE MINAS Y CANTERAS	3,216	2,849	3,144	2,420	2,105	2,494	3,291
INDUSTRIA MANUFACTURERA	103,327	118,762	130,859	136,677	145,600	142,365	133,347
CONSTRUCCION	18,537	14,042	18,043	26,395	22,692	20,056	18,641
ELECTRICIDAD/AGUA/GAS	12,716	14,777	12,858	11,142	9,180	9,800	10,898
COMERCIO/ BANCA/ SEGURO	84,389	99,504	98,029	102,625	108,603	119,985	130,355
TRANSP/ALMAC/COMUNICAC	21,502	23,194	23,918	25,162	23,378	27,450	28,928
SERVICIOS PUBLICOS	126,920	141,282	152,001	160,770	164,326	171,723	173,106
SERVICIOS PRIVADOS	136,092	135,005	135,888	143,409	137,834	137,394	117,694

FUENTE INSTITUTO GUATEMALTECO DE SEGURIDAD SOCIAL.
Y BOLETIN ESTADISTICO DEL BANCO DE GUATEMALA.

CUADRO No. 10
SECTOR INDUSTRIAL
NUMERO ESTABLECIMIENTOS
UNIVERSO MANUFACTURERO FABRIL
AÑOS: 1990 - 1996

ACTIVIDAD	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS						
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
TOTAL REPUBLICA	2442	2480	2480	2556	2572	2566	2530
							<i>p/</i>
FABR. PRENDAS VESTIR	250	252	252	273	282	280	275
FABR. Y REFINAC. DE AZUCAR	206	215	215	215	215	215	214
FABR. HORMIGON, PIEDRA ETC.	199	201	201	203	203	203	202
FABR. PRODUCT. DE PANADERIA	187	187	187	186	186	186	187
FABR. IMPRESOS, LITOGRAFIA DO	136	134	134	141	141	141	138
ASERRADEROS Y TA. MADERA	134	133	133	139	139	139	136
MUEBLES Y ACC. DE MADERA	111	111	111	116	116	114	114
FABR. PROD. PLASTICO	84	84	84	92	93	92	89
FABR. CALZADO	79	80	80	82	82	83	81
FABR. PRODUC. MOLINERIA	71	74	74	75	78	78	75
FABR. METALICOS ESTRUCTUR.	68	68	68	68	70	70	69
HILADOS, TEJIDOS, Y ACA TEXT.	63	65	65	66	66	65	65
ELAB. PROD. ALIMENTICIOS DIV.	58	57	57	61	61	61	59
PROD. FARMACEUTICOS Y MEDI.	51	51	51	52	53	53	52
FABR. PROD. LACTEOS	49	49	49	49	49	49	49
VARIOS	696	719	719	737	738	737	725

FUENTE: Instituto nacional de Estadística.
p/ : Cifras preliminares del INE.

CUADRO No. 11
SECTOR INDUSTRIAL
NUMERO ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES
POR DEPARTAMENTO
PERIODO: 1990 - 1996

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS							
DEPARTAMENTO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
P/							
TOTAL	2442	2480	2480	2568	2572	2588	2530
GUATEMALA	1468	1475	1475	1547	1563	1558	1550
SANTA ROSA	202	216	216	216	216	216	214
QUETZALTENANGO	137	136	136	137	137	137	138
ESCUINTLA	106	105	105	106	106	108	108
SACATEPEQUEZ	62	67	67	68	68	67	62
CHIMALTENANGO	47	49	49	49	49	49	48
ALTA VERAPAZ	47	47	47	48	48	48	48
SAN MARCOS	48	47	47	47	47	47	45
HUEHUETENANGO	39	41	41	41	41	41	41
ZACAPA	39	39	39	39	39	39	39
RESTO DEPTOS	248	258	258	258	258	258	241

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística.
 Directorio Establecimientos Industriales.
 P/ : Cifras preliminares del INE

CUADRO No. 12
SISTEMA BANCARIO
PRESTAMOS CONCEDIDOS POR DESTINO
PERIODO: 1990 - 1996
(EN MILLONES DE QUETZALES)

DESTINO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
							P/
TOTAL	1,887.8	2,691.3	3,921.2	3,760.1	5,453.5	6,599.2	2,992.8
AGRICULTURA	226.3	336.3	356.2	291.7	423.4	446.1	266.7
GANADERIA	42.8	55.8	136.1	88.1	176.5	140.1	36.3
SILV/CAZA/PESCA	5.3	15.8	15.6	10.3	8.1	28.3	6.3
MINERIA	0.8	0.9	4.6	0.3	0.7	2.3	0.3
INDUSTRIA	495.5	649.3	843.3	566.0	872.0	1,056.0	319.5
CONSTRUCCION	133.7	227.4	438.4	368.7	543.9	722.2	336.3
COMERCIO	503.8	670.2	1,161.4	1,333.9	1,955.0	2,356.3	1,084.0
TRANSPORTE	7.0	33.3	58.4	115.3	86.3	96.0	19.2
SERVICIOS	147.2	183.6	303.0	399.6	596.5	793.1	207.6
CONSUMO	241.8	425.8	371.1	272.4	386.5	436.8	230.5
TRANSFERENCIAS	78.9	91.4	230.3	298.5	391.8	489.0	242.6
OTROS	4.7	1.5	2.8	15.3	12.8	31.0	123.5

FUENTE: Boletín Estadístico 1996.

Banco de Guatemala.

P/ : Datos preliminares

CUADRO No. 13 SISTEMA BANCARIO PRESTAMOS CONCEDIDOS PARA LA INDUSTRIA PERIODO: 1990 - 1998 (EN MILLONES DE QUETZALES)							
ACTIVIDAD	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1998
TOTAL	495.5	649.4	843.5	566.2	872.1	1056.0	521.8
ALIMENTICIAS	155.1	190.6	135.2	18.7	52.6	165.3	65.3
BEBIDAS	30.9	50.9	62.4	29.5	91.7	89.3	32.2
TABACO	17.2	20.8	29.9	13.8	15.2	-	6.0
TEXTIL	53.5	79.2	45.9	39.3	40.2	96.5	48.0
CALZADO Y VESTUARIO	20.9	25.2	33.7	34.6	47.8	38.3	11.3
MADERA - CORCHO	1.5	1.7	4.6	5.0	12.7	9.8	6.8
MUEBLES	4.9	11.0	10.8	6.4	13.4	21.2	2.9
PAPEL	21.2	27.7	34.2	57.1	62.4	70.7	12.2
IMPRESA/EDITORIAL	12.7	10.1	52.2	9.2	20.7	41.8	8.6
CUERO Y PIEL	1.0	2.0	0.8	1.3	1.3	5.8	0.5
PRODUCC/CAUCHO	5.2	7.1	7.1	3.0	32.2	36.1	7.1
QUIMICAS Y FARMAC	61.8	100.9	87.1	83.2	111.0	105.0	51.2
MINERALES NO METAL	22.6	17.6	36.3	23.6	49.1	34.6	16.8
METALICAS	28.2	31.7	48.2	58.2	72.8	43.8	20.5
MAQUINARIA	10.0	30.1	36.4	20.9	17.7	23.8	28.5
MATERIAL TRANSP	11.5	7.3	29.7	25.9	24.4	80.1	13.7
OTRAS INDUST. MANUF	3.4	17.9	18.1	10.9	13.7	47.4	30.3
NO ESPECIFICADAS	13.9	17.6	171.9	125.8	193.2	136.9	159.9

FUENTE: Boletín Estadístico 1996.
Banco de Guatemala.

CUADRO No. 14 INCOTERMS TERMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO.		
SIGLAS	INGLES	ESPAÑOL
EXW	EX WORK	EN FABRICA, EN ALMACEN, EN BODEGA.
FCA	FREE CARRIER	LIBRE TRANSPORTISTA
FAS	FREE ALONGSIDE SHIP	LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE
FOB	FREE ON BOARD	LIBRE A BORDO
C & F	COST AND FREIGHT	COSTO Y FLETE (CFR)
C I F	COST, INSURANCE AND FREIGHT.	COSTO, SEGURO Y FLETE
CPT	CARRIAGE PAID TO.....	PORTE PAGADO HASTA.....
C I P	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO..	FLETE Y SEGURO PAGADO HASTA...
DAF	DELIVERED AT FRONTIER	ENTREGADO EN LA FRONTERA
DES	DELIVERED EX SHIP	SOBRE EL BUQUE
DEQ	DELIVERED EX QUAY	ENTREGADO SOBRE EL MUELLE
DDU	DELIVERED DUTY UNPAID	ENTREGADO SIN PAGAR DERECHOS
DDP	DELIVERED DUTY PAID	ENTREGADO LIBRE DE DERECHOS

FUENTE: ENSEÑANZAS TECNICAS
CENTROAMERICANAS. "ETENCA"

ANEXO No. 2

INVESTIGACION DE CAMPO

- **PROCEDIMIENTO DE TRABAJO**
- **FORMULARIOS - ENCUESTA**
- **RESULTADOS SECTOR INDUSTRIAL**
- **RESULTADOS SECTOR COMERCIO**
- **SECTOR BANCOS Y FINANCIERAS**

ANEXO:

A) INVESTIGACION DE CAMPO SOBRE LOS MECANISMOS DE PAGO INTERNACIONAL.

El presente anexo muestra los resultados del trabajo de campo realizado en la ciudad de Guatemala, siendo el objetivo de la investigación identificar con cierto grado de profundidad la caracterización de cada uno de los sectores objeto de estudio, y simultáneamente identificar el grado de conocimiento que tienen los empresarios tanto del sector industrial, como del comercio sobre los principales instrumentos y medios de pago internacional, así como el conocimiento del entorno del comercio internacional en el medio.

B) PROCEDIMIENTO DE TRABAJO:

El procedimiento ejecutado se describe a continuación:

- B.1 DEFINICION DE LA MUESTRA.
- B.2 ELABORACION DE LA BOLETA - CUESTIONARIO.
- B.3 PRUEBA DE BOLETA.
- B.4 ENTREVISTA Y TRABAJO DE CAMPO
- B.5 VACIADO Y REGISTRO DE INFORMACION
- B.6 ANALISIS DE INFORMACION
- B.7 INTERPRETACION DE DATOS, DISCUSION, Y CONCLUSION.

C) DEFINICION DE LA MUESTRA:

POBLACION OBJETIVO: EMPRESAS UBICADAS EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO DEL SECTOR PRIVADO.

Tomando en cuenta la última revisión del directorio de establecimientos industriales publicado el 31 de diciembre de 1995, por parte del Instituto Nacional de estadística, se identificaron 75 actividades definidas según el CIIU, Clasificación Industrial Internacional Uniforme, ante lo cual se definió un mínimo de 7 % como muestra consolidada ponderada.

La muestra definida dentro del total de actividades refirió una distribución en un plano de bloques al azar, considerándose un total de 5 actividades industriales y 5 actividades tipificadas como comercio conforme la distribución siguiente:

C.1 EMPRESAS INDUSTRIALES :

- 1) INDUSTRIA A : Alimentos livianos.
- 2) INDUSTRIA B : Pinturas y brochas.
- 3) INDUSTRIA C : Refrescos embotellados
- 4) INDUSTRIA D : Empaques, cajas, afines
- 5) INDUSTRIA E : Alimentos Procesados.

C.2 EMPRESAS COMERCIALES:

- 6) EMPRESA A : Importación de electrodomésticos.
- 7) EMPRESA B : Importación de aspiradoras y pulidoras.
- 8) EMPRESA C : Importación de automotores.
- 9) EMPRESA D : Importación de respuestos eléctricos de autos.
- 10) EMPRESA E : Importación de alimentos.

C.3 BANCOS PRIVADOS:

Como un aspecto muy importante, tomando en cuenta el tema relacionado con los mecanismos de pago internacional, se consideró vital extender la encuesta a 5 organizaciones bancarias del sistema, en razón de que como intermediarios juegan un papel determinante, con lo cual se enriquece el presente trabajo con información obtenida de distintos funcionarios bancarios.

- 11) BANCO A.
- 12) BANCO B.
- 13) BANCO C.
- 14) BANCO D.
- 15) BANCO E.

D) ELABORACION DE LA BOLETA -CUESTIONARIO: Y PRUEBA:

- En los resultados del trabajo de campo, se tuvo el cuidado de incluir la boleta que fue trasladada a cada empresario (industrial y comerciante) así como a cada funcionario, dados los objetivos predeterminados.
- Se efectuó una boleta para la industria y el comercio y
- se efectuó un segundo tipo de boleta para las entidades bancarias.
- En una y otra forma, se trabajó una primera parte con cuestionario y un anexo utilizando la técnica FODA, a fin de identificar las fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades de cada empresa de determinado sector, así como identificar el grado de conocimiento de su competencia nacional e internacional.
- Previo al trabajo de campo se le efectuó prueba a la boleta, obteniéndose muy buenos resultados, aunque fue necesario enriquecer con la entrevista personal.
- Se adjunta forma - encuesta del trabajo de campo

E) ENTREVISTA Y TRABAJO DE CAMPO, VACIADO Y REGISTRO DE INFORMACION:

Por último como etapa complementaria, se dan a conocer los resultados del trabajo de campo, los cuales han sido consolidados.

Nota: La presente información constituida como el trabajo de campo se toma en la base de interpretación del capítulo No. V.

ENTREVISTA AL SECTOR EMPRESARIAL
BOLETA PARA INDUSTRIALES Y COMERCIANTES.

OBJETIVO:

La presente encuesta forma parte de un estudio de tesis titulado "**ENFOQUE GENERAL DE LOS PRINCIPALES MECANISMOS DE PAGO INTERNACIONAL EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO DEL SECTOR PRIVADO DE GUATEMALA**", el cual en forma general busca que los empresarios de los sectores industria, comercio y personas que se desenvuelven en el campo del comercio internacional, cuenten con una guía de conocimientos y herramientas básicas para efectuar negocios con proveedores del exterior, asimismo que conozcan las distintas opciones de pago internacional, metodología de utilización, ventajas, desventajas y otros elementos de juicio a fin de aplicar el instrumento adecuado en el momento oportuno.

Por otro lado se persigue que los agentes intermedios como son las entidades Bancarias y Financieras que juegan un papel preponderante en las relaciones con el exterior, contribuyan con su punto de vista para la obtención de apoyo para los empresarios y por ende para beneficio del país.

INSTRUCCIONES:

- 1- La presente boleta-encuesta, consta de 35 preguntas, las cuales en su mayor parte son concretas, por lo cual podrá ser agregada una respuesta similar.
- 2- La información proporcionada, será manejada con estricta confidencialidad, y la misma, no referirá en forma específica al nombre de la empresa que proporcionó los datos.
- 3- Salvo autorización de la empresa que informe, en el trabajo de tesis se referirá el nombre de la empresa, como un agradecimiento especial.
- 4- El estudio, pretende caracterizar al sector industrial y comercial, dentro del status de los mecanismos de pago internacional, por parte de importadores y exportadores del sector privado.
- 5- La entrevista será oral y simultáneamente se ira llenando en forma escrita la información según forma predeterminada.
- 6- La información solicitada en la boleta podrá ser completada por ejecutivos, personas que efectúan contacto con el exterior, Jefes de planta, así como también personas que tienen bajo su responsabilidades departamentos de suministros, compras, areas de importaciones y exportaciones etc.
- 7- El presente trabajo cuenta con la autorización de la Escuela de Economía de la Universidad de San Carlos de Guatemala.

**ENTREVISTA AL SECTOR EMPRESARIAL
BOLETA PARA INDUSTRIALES Y COMERCIANTES.**

DESARROLLO DE PREGUNTAS:

1- Que tipo de actividad desarrolla su empresa: (expresé en porcentaje)

Industria.....	Si: _____	No _____	_____ %	
Comercio.....	Si: _____	No _____	_____ %	
Servicios.....	Si: _____	No _____	_____ %	
Agrícola.....	Si: _____	No _____	_____ %	
Otra.....	Si: _____	No _____	_____ %	Explique: _____

2- Cuales son los principales productos terminados de su empresa. menciónelos en orden de importancia ?.

1		
2		
3		

3- Cual es el origen del capital social de la empresa:

a) Nacional:	Si _____	No _____	_____ %	
b) Extranjero:	Si _____	No _____	_____ %	
c) Mixto :	Si _____	No _____	_____ %	

4- El equipo instalaciones y mobiliario con que cuenta su empresa para prestar sus servicios es propio o arrendado.

	Propio %	Arrendado %	Otro	Explique:
equipo				
instalaciones				
mobiliario				

5- Cuales han sido los tres cambios mas importantes que han influido en su empresa en los últimos años. (favor expresarlos en %)

	Primero	Segundo	Tercero
■ Tecnológicos			
■ laborales			
■ de organización			
■ leyes y reglamentos			
■ competencia			
■ otro _____			

6- A que agrupaciones empresariales tanto nacionales como extranjeras pertenece su empresa ?

Grupos Nacionales.

- cámara de comercio _____
- cámara de finanzas _____
- cámara de industria _____
- asociación de gerentes _____
- Cacif _____
- otras _____

Grupos Internacionales.

7- Su materia prima que adquiere es de origen:

nacional..... _____ %
extranjera..... _____ % País: _____
otra..... _____ % Explique: _____

8- La maquinaria y/o equipo que utiliza es comprada en:

el exterior..... _____ Indique país: _____
nacional..... _____
otro..... _____

9- Los pagos que efectúa en el exterior de materia prima o maquinaria y/o equipo son:

Por giro..... _____
Por medio de transferencia... _____
Cobranza bancaria..... _____
Carta de crédito..... _____
Otra forma..... _____ explique: _____

10- Que procedimiento utiliza para efectuar cotizaciones.

11- Efectúa cotizaciones por medio de INTERNET... u otro medio electrónico ?

Si..... _____ No _____

12- Si contesto afirmativamente a la pregunta anterior responda lo siguiente: (de lo contrario pase a la Siguiente)

Explique brevemente el procedimiento:

Que ventajas ha observado: _____

Existe alguna desventaja que conozca: _____

Algún otro comentario: _____

13- Ofrece sus productos en el mercado internacional .

Si _____ No _____

14- Si la pregunta anterior es afirmativa, cuales son los bienes o servicios que ofrece en el exterior, en orden de importancia y país de destino.

_____	_____
_____	_____
_____	_____

15- Indique cuales son los obstáculos o barreras nacionales que ha observado en la importación y/o exportación de sus productos en orden de importancia. (En el caso de obstáculos externos, mencione el país)

A) NACIONALES:

B) EXTERNOS:

PAIS:

1) _____	_____	_____
2) _____	_____	_____
3) _____	_____	_____

16- Cual es el líder o mayor competidor en el mercado internacional, donde usted ofrece sus bienes o servicios. (mencione el país)

17- En el caso de no tener relación con el mercado exterior, ha tratado de incursionar en el mercado internacional .

18- Indique los factores nacionales o internacionales (barreras de entrada) que han influido negativamente para que se ofrezcan bienes y servicios en el exterior. (enumérelos en orden de importancia)

NACIONALES:

INTERNACIONALES:

_____	_____
_____	_____

19- Su infraestructura, equipo e instalaciones para incrementar la productividad y la competitividad de su empresa en el mercado es ?

Muy adecuada: _____ Adecuadas: _____ Poco adecuadas: _____
insuficientes: _____ otra razón: _____

20- Su personal para poder incrementar la producción, productividad y competitividad de su empresa en el mercado nacional y/o internacional es?.

Muy adecuado: _____ Adecuado: _____ Poco adecuado: _____
Insuficiente: _____ Otra razón: _____

21- Cual es su competencia potencial Nacional efectiva ?

_____	_____
_____	_____

22- Cuales considera los bienes o servicios substitutivos a los que ofrece su empresa ?.

23- Dentro de la siguiente clasificación , su industria se sitúa en ?

Gran Industria: _____

Mediana industria: _____

Pequeña industria: _____

Industria familiar : _____

24- Dentro de la siguiente clasificación , su comercio se sitúa en?

Grande: _____ Mediano: _____

Pequeño: _____ Familiar: _____

25- Que sistema utiliza su empresa para identificar proveedores (de maquinaria , equipo, materia prima, otros) potenciales del exterior ?

A) Sistema de referidos: _____ E) Publicaciones o documentos: _____

B) Citas o reuniones: _____ F) contactos directos: _____

C) Medios electrónicos: _____ G) Otros..... _____

D) Exposiciones o ferias: _____

26- Quien (es) participan en la selección de proveedores o clientes del exterior ?

Director: _____

Gerente : _____

Jefe de Planta : _____

Jefe Suministros : _____

Jefe compras : _____

Otros: _____

27- Podría describir las actividades concretas que ejecuta cada uno de los que participan en la selección de un nuevo proveedor o cliente?

Cargo: _____	Cargo: _____	Cargo: _____
Actividades:	Actividades:	Actividades:
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

28- Que factores toma en cuenta su empresa para definir el método, el instrumento de pago internacional. (carta de crédito, Pago anticipado, cobranza, giro, transferencia etc) ?

29- Que ventaja o desventaja, observa en cada forma de pago internacional ?

Método:	Ventaja:	Desventaja:
Carta de Crédito	_____	_____
Giro	_____	_____
Transferencia Cabl.	_____	_____
Cobranza	_____	_____
Pago anticipado	_____	_____
Otro	_____	_____

30- Que métodos de pago recomienda para ser utilizados en las exportación y cuales en las importaciones, así como indicar el costo estimado de cada uno ?

Exportaciones	Costo	Importaciones	Costo
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

31- Su empresa ha utilizado la transferencia electrónica ?

Si _____ No _____ Futuro: _____

De ser afirmativa la respuesta, cuales considera como ventajas para los usuarios, costo, método de operación?

32- De los acuerdos con proveedores y clientes, se ejecuta algún documento legal que ampare a las partes ?

Si _____ No _____

Porqué: _____

33- En las negociaciones con proveedores del exterior, cuales considera son los tres factores mas importantes o sensibles que deben ser definidos ?

1) _____

2) _____

3) _____

34- En su opinión , las negociaciones comerciales que se efectúan como triángulo del norte de C.A. con México por el T.L.C. beneficiaran o perjudicaran al país ?

Beneficios: _____

Limitantes: _____

35- Cuales considera que son las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas para su empresa, competencia nacional, competencia internacional ?

(Ver anexo)

CONSIDERA A SU:	FORTALEZAS	SI	NO
EMPRESA:	A) Personal capacitado, creativo, calificado y motivado		
	B) Infraestructura geográfica; el acceso al servicio		
	C) Volumen de su cartera de clientes; tamaño de la institución		
	D) La organización y procedimientos		
	E) Experiencia y conocimientos		
	F) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico		
	G) La variedad de servicios		
	H) Estar especializado en un servicio que no tiene la competencia		
	I) La calidad del del servicio		
	J) Tiempo en el mercado y conocimiento del mismo		
	K) Promoción del servicio		
	L) Constantemente están innovando, siempre hay un nuevo servicio		
	M) Otros:		
	N)		

CONSIDERA A SU:	FORTALEZAS	SI	NO
COMPETENCIA NACIONAL	A) Personal capacitado, creativo, calificado y motivado		
	B) Infraestructura geográfica; el acceso al servicio		
	C) Volumen de su cartera de clientes; tamaño de la institución		
	D) La organización y procedimientos		
	E) Experiencia y conocimientos		
	F) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico		
	G) La variedad de servicios		
	H) Estar especializado en un servicio que nadie mas tiene		
	I) La calidad del producto y del servicio		
	J) Tiempo en el mercado y conocimiento del mismo		
	K) Promoción del servicio		
	L) Constantemente están innovando, siempre hay un nuevo servicio		
	M) Otros:		
	N)		

CONSIDERA A SU:	FORTALEZAS	SI	NO
COMPETENCIA NACIONAL	A) Personal capacitado, creativo, calificado y motivado		
	B) Infraestructura geográfica; el acceso al servicio		
	C) Volumen de su cartera de clientes; tamaño de la institución		
	D) La organización y procedimientos		
	E) Experiencia y conocimientos		
	F) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico		
	G) La variedad de servicios		
	H) Estar especializado en un servicio que nadie mas tiene		
	I) La calidad del producto y del servicio		
	J) Tiempo en el mercado y conocimiento del mismo		
	K) Promoción del servicio		
	L) Constantemente están innovando, siempre hay un nuevo servicio		
	M) Otros:		
	N)		

CONSIDERA A SU:		OPORTUNIDADES	SI	NO
EMPRESA:	A) Leyes, reglamentos y requisitos gubernamentales			
	B) Necesidades y poder adquisitivo del cliente			
	C) Estudios de mercado (clientes, servicios etc.)			
	D) El mercado internacional			
	E) Difícil encontrar sustitutos adecuados			
	F) Crecimiento del mercado en Guatemala			
	G) La etapa del mercado no es de madurez			
	H) No hay saturación de empresas y clientes			
	I) Poca competencia			
	J) Otros:			
	K)			

CONSIDERA A SU:		OPORTUNIDADES	SI	NO
COMPETENCIA NACIONAL	A) Leyes, reglamentos y requisitos gubernamentales			
	B) Necesidades y poder adquisitivo del cliente			
	C) Proveedores y clientes investigados por estudios de mercado			
	D) El mercado internacional			
	E) Difícil encontrar sustitutos adecuados			
	F) Crecimiento del mercado en Guatemala			
	G) La etapa del mercado no es de madurez			
	H) No hay saturación de empresas			
	I) Poca competencia			
	J) Otros:			
	K)			

CONSIDERA A SU:		OPORTUNIDADES	SI	NO
COMPETENCIA INTERNACIONAL	A) Leyes, reglamentos y requisitos gubernamentales			
	B) Necesidades y poder adquisitivo del cliente			
	C) Clientes con buena infraestructura			
	D) El mercado internacional			
	E) Difícil encontrar sustitutos adecuados			
	F) Crecimiento del mercado en Guatemala			
	G) La etapa del mercado no es de madurez			
	H) No hay saturación de empresas			
	I) Poca competencia			
	J) Otros:			
	K)			

CONSIDERA A SU:		AMENAZAS	SI	NO
EMPRESA:	A) Mucha competencia			
	B) La etapa del mercado es de madurez			
	C) Leyes, reglamentos y requisitos			
	D) El mercado internacional			
	E) fácil encontrar sustitutos adecuados			
	F) Cambios de gobierno			
	G) Las necesidades y poder adquisitivo del consumidor o cliente			
	H) Otros:			
	I)			

CONSIDERA A SU:		AMENAZAS	SI	NO
COMPETENCIA NACIONAL	A) Mucha competencia			
	B) La etapa del mercado es de madurez			
	C) Leyes, reglamentos y requisitos			
	D) El mercado internacional			
	E) fácil encontrar sustitutos adecuados			
	F) Cambios de gobierno			
	G) Las necesidades y poder adquisitivo del consumidor o cliente			
	H) Otros:			
	I)			

CONSIDERA A SU:		AMENAZAS	SI	NO
COMPETENCIA INTERNACIONAL	A) Mucha competencia			
	B) La etapa del mercado es de madurez			
	C) Leyes, reglamentos y requisitos			
	D) El mercado internacional			
	E) fácil encontrar sustitutos adecuados			
	F) Cambios de gobierno			
	G) Las necesidades y poder adquisitivo del consumidor o cliente			
	H) Otros:			
	I)			

CONSIDERA A SU:	DEBILIDADES	SI	NO
EMPRESA:	A) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico		
	B) La organización y procedimientos		
	C) Los precios de los servicios (costos)		
	D) Políticas estancadas, pocos cambios e innovaciones		
	E) La planificación de la empresa		
	F) Promoción de servicios		
	G) Tiempo en el mercado		
	H) La calidad del servicio		
	I) La variedad de los servicios		
	J) El volumen de su cartera de clientes, tamaño de la institución		
	K) Su personal es capacitado, calificado, creativo y está motivado		
	L) Su infraestructura geográfica, el acceso al servicio		
	M) sus asociaciones y alianzas con otras empresas y contactos		
	N) Gastos operativos		
O) Otros:			

CONSIDERA A SU:	DEBILIDADES	SI	NO
COMPETENCIA NACIONAL	A) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico		
	B) La organización y procedimientos		
	C) Los precios		
	D) Incorporación de cambios, innovaciones, nuevos servicios		
	E) La planificación de la empresa		
	F) Promoción de servicios		
	G) Tiempo en el mercado		
	H) La calidad del producto y del servicio		
	I) La variedad de los servicios		
	J) El volumen de su cartera de clientes, tamaño de la institución		
	K) Su personal es capacitado, calificado, creativo y está motivado		
	L) Su infraestructura geográfica, el acceso al servicio		
	M) sus asociaciones y alianzas con otras empresas y contactos		
	N) Gastos operativos		
O) Otros:			

CONSIDERA A SU:	DEBILIDADES	SI	NO
COMPETENCIA INTERNACIONAL	A) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico		
	B) La organización y procedimientos		
	C) Los precios		
	D) Incorporación de cambios, innovaciones, nuevos servicios		
	E) La planificación de la empresa		
	F) Promoción de servicios		
	G) Tiempo en el mercado		
	H) La calidad del producto y del servicio		
	I) La variedad de los servicios		
	J) El volumen de su cartera de clientes, tamaño de la institución		
	K) Su personal es capacitado, calificado, creativo y está motivado		
	L) Su infraestructura geográfica, el acceso al servicio		
	M) sus asociaciones y alianzas con otras empresas y contactos		
	N) Gastos operativos		
O) Otros:			

SECTOR INDUSTRIA

RESPUESTAS
RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS
SECTOR: INDUSTRIAL

PREGUNTA:

1. ¿Qué tipo de actividad desarrolla su empresa ?

RESPUESTA:

- * El 80% de las industrias encuestadas operan en un 100% en la industria.
- * El 20% de las industrias encuestadas operan 80% en la industria, 25% en el comercio y 15% en otras actividades simultáneamente.

PREGUNTA:

2. ¿Cuáles son los principales productos terminados de su empresa ?

RESPUESTA:

- * Industria A: Alimentos (Cereales, boquillas etc.)
- * Industria B: Pinturas y brochas.
- * Industria C: Refrescos embotellados.
- * Industria D: Empaques, cajas, afines etc.
- * Industria E: Alimentos procesados. (pastas etc.)

PREGUNTA:

3. ¿Cuál es el origen del capital social de su empresa ?

RESPUESTA:

- Las empresas encuestadas respondieron:
- * El 80 % es de origen nacional.
 - * El 20% es de origen Nacional y extranjero

PREGUNTA:

4. ¿El equipo, instalaciones y mobiliario con que cuenta su empresa para prestar sus servicios es propio o arrendado ?

RESPUESTA:

- * El 100% de las industrias encuestadas cuentan con equipo 100% propio.
- * El 100% de las industrias encuestadas cuentan con mobiliario 100% propio.
- * El 80% de las industrias cuentan con instalaciones 100% propias
- * El 20% de las industrias cuentan con instalaciones 100% arrendadas.
- * El 20% de las industrias cuentan con instalaciones en un 40% propias y el 60% arrendadas.

PREGUNTA:

5. ¿Cuáles han sido los tres cambios más importantes que han influido en su empresa en los últimos años ?

RESPUESTA:

PRIORIDAD No. 1

- * El 60% de las industrias encuestadas manifestó los cambios tecnológicos.
- * El 20% de las industrias manifestó los cambios por la competencia

PRIORIDAD No. 2

- * El 60% de las industrias manifestó los cambios por la competencia
- * El 60% de las industrias manifestó los cambios de organización.
- * El 20% de las industrias manifestó los cambios tecnológicos.
- * El 20% de las industrias manifestó las leyes y Reglamentos.

PRIORIDAD No. 3

- * El 20% de las industrias manifestó los cambios tecnológicos.
- * El 20% de las industrias manifestó los cambios por la competencia
- * El 20% de las industrias manifestó los cambios de leyes y reglamentos.
- * El 20% de las industrias manifestó otros cambios (sin especificar)

PREGUNTA:

6. ¿A que agrupaciones empresariales pertenece su empresa ? (nacionales y extranjeras)

RESPUESTA:

NACIONALES:

Camara de industria: 100%
Asoc. de Gerentes : 60%
CACIF : 40%
Cámara de comercio: 20%

EXTRANJERAS:

El 60% reportó estar asociado a algún organismo internacional ejemplo: Amoham, SSPC y Sea Food association and others.

PREGUNTA:

7. ¿Su materia prima que es de origen ?

RESPUESTA:

- * El 20% de las empresas adquieren M.P. de origen extranjero en un 100%.
- * El 80% de las empresas adquieren M.P. mixta (nacional y extranjera) en un promedio de 25% de origen nacional y 75% de origen extranjero.

PAIS:

- * El 100% de las industrias trabajan con M.P. de origen U.S.A.
- * El 60% de las industrias trabajan con M.P. de origen Europeo.
- * El 40% de las industrias trabajan con M.P. de America del Sur.
- * El 20% de las industrias trabajan con M.P. de México y otros países.

PREGUNTA:

8. ¿Su maquinaria y/o equipo es comprada en ?

RESPUESTA:

- * El 100% de las industrias encuestadas compran su maquinaria en el exterior.

PAIS:

- * El 80% compra maquinaria y equipo en los Estados Unidos de America.
- * El 100% compra maquinaria y equipo en Europa (Alemania, Italia etc.)
- * El 20% compra maquinaria y equipo en Argentina y otros países.

PREGUNTA:

9. ¿Los pagos que efectua en el exterior de materia prima o maquinaria y/o equipo son ?

RESPUESTA:

Las industrias encuestadas respondieron ejecutar sus pagos:

- * El 100% por medio de GIRO.
- * El 100% por medio de TRANSFERENCIA
- * El 80% por medio de CARTA DE CREDITO.
- * El 40% por medio de COBRANZA.

PREGUNTA:

10. ¿Que procedimiento utiliza para efectuar cotizaciones ?

RESPUESTA:

Las industrias encuestadas respondieron:

- * El 60% efectua comunicación directa por teléfono.
- * El 60% cotiza por la vía de Fax.
- * El 20% efectúa un acuerdo anual de suministros en compras corporativas.
- * El 20% utiliza las representaciones en Guatemala, a fin de que contacten a sus representados en el exterior y coticen lo solicitado.

PREGUNTA:

11. ¿Efectúa cotizaciones por medio de Internet ...u otro medio electrónico ?

RESPUESTA:

- * El 20% de las industrias encuestadas respondió que SI cotiza por Internet.
- * El 80% de las industrias NO efectúa cotizaciones a través de Internet.

PREGUNTA:

12. Si contestó afirmativamente la pregunta anterior responde lo siguiente:

(De lo contrario pase a la siguiente.)

RESPUESTA:

El 20% de industrias que respondieron positivamente informaron lo siguiente:

PROCEDIMIENTO:

* Se envió un E-mail, solicitando información.

VENTAJAS OBSERVADAS:

* Mas rápido.

* Mas barato.

* Respuesta casi inmediata.

DESVENTAJAS:

* La comunicación a veces falla.

PREGUNTA:

13. ¿Ofrece sus productos en el mercado internacional ?

RESPUESTA:

* El 80% de las industrias encuestadas respondió que SI.

* El 20% de las industrias encuestadas respondió que NO.

PREGUNTA:

14. ¿Si la pregunta anterior es afirmativa, cuales son los bienes o servicios que ofrece en el exterior indicando país de destino ?

RESPUESTA:

Las industrias que trabajan sus productos en el exterior respondieron:

EMPRESA:

* Alimentos

* Pinturas

* Empeques

* Alimentos Procesad.

PRODUCTOS:

Cereales Boquitas

etc.

Pinturas y brochas

Etiquetas, topes etc.

Pastas etc.

PAIS DE DESTINO:

El Salvador, Honduras,

Costa Rica.

Cuba, Belize, Usa, Caribe,

Colombia, Mexico, C.A.

Centro America.

No respondió.

PREGUNTA:

15. Indique cuales son los obstáculos o barreras nacionales que ha observado en la importación y/o exportación de sus productos. (En el caso de obstáculos externos, mencione el país.)

RESPUESTA:

Las industrias encuestadas mencionaron como barreras u obstáculos los sig:

NACIONALES:

* Autoridades de aduanas

* Sanidad Vegetal.

* Digesepe

* Normas de calidad

* Burocracia aduanal

* Corrupción aduanal.

* Criterios personales de los vistes aduanales.

EXTERNOS:

* Dificultad para

legalizar docu

mentos.

* Desconfianza a

nuestro país.

* Obstáculos por la

merca.

PAIS:

Europa

Centro America

Costa Rica.

PREGUNTA:

16. ¿Cual es el líder o mayor competidor en el mercado internacional donde usted ofrece sus bienes o servicios. (menciona el país.) ?

RESPUESTA:

* El 80% respondió conocer su competencia, con ejemplos concretos y países determinador.

* El 40% se abstuvo de contestar esta pregunta.

PREGUNTA:

17. ¿En el caso de no tener relación con el mercado exterior, ha tratado de incursionar en el mercado internacional ?

RESPUESTA:

* El 40% respondió que SI. (como venta marginal)

* El 60% se abstuvo de responder.

PREGUNTA:

18. ¿Indique los factores nacionales o internacionales (barreras de entrada) que han influido negativamente para que se ofrezcan bienes y servicios en el exterior. ?

RESPUESTA:

- * El 60% respondió afirmativamente.
- * El 40% se abstuvo de responder.

NACIONALES:

- * Trámites de exportación.
- * Calidad
- * Productividad

INTERNACIONALES:

- * Son mas exigentes en la calidad del producto.
- * Bajos costos.
- * Economías de escala.
- * Proteccionistas

PREGUNTA:

19. ¿Su infraestructura, equipo e instalaciones para incrementar la productividad y la competitividad de su empresa en el mercado es ?

RESPUESTA:

Las industrias encuestadas respondieron:

- * Muy adecuada: 40%
- * Adecuada : 60%

PREGUNTA:

20. ¿Su personal para poder incrementar la producción, productividad y competitividad de su empresa en el mercado nacional y/o internacional es ?

RESPUESTA:

- * El 80% de las industrias respondió **ADECUADO**
- * El 20% de las industrias respondió **POCO ADECUADO**.

PREGUNTA:

21. ¿Cuál es su competencia potencial efectiva ?

RESPUESTA:

- * El 40% respondió con ejemplos, reflejando si conocer su competencia.
- * El 40% respondió que no hay, no existe, según su apreciación.
- * El 20% se abstuvo de responder.

PREGUNTA:

22. ¿Cuales considera los bienes o servicios sustitutos a los que ofrece su empresa ?

RESPUESTA:

- * El 80% de las industrias respondió **Si** existen sustitutos manifestando ejemplos concretos.
- * El 20% se abstuvo de responder.

PREGUNTA:

23. ¿Dentro de la siguiente clasificación, su industria se situa en ?

RESPUESTA:

- * Gran industria : El 80% de las industrias encuestadas.
- * Mediana Industria : El 20% de las industrias encuestadas.

PREGUNTA:

24. ¿Dentro de la siguiente clasificación, su comercio se situa en ?

RESPUESTA:

- * No aplica para el sector industrial.

PREGUNTA:

25. ¿Que sistema utiliza su empresa para identificar proveedores (de maquinaria, equipo, materia prima, otros) potenciales del exterior?

RESPUESTA:

- * Sistema de referidos : Lo utiliza el 60% de las industrias encuestadas.
- * Sistema de citas o reuniones : Lo utiliza el 40% de las industrias encuestadas.
- * Por medios electrónicos : Lo utiliza el 40% de las industrias encuestadas.
- * Exposiciones o ferias : Lo utiliza el 100% de las industrias encuestadas.
- * Publicaciones o documentos : Lo utiliza el 40% de las industrias encuestadas.
- * Contactos directos : Lo utiliza el 100% de las industrias encuestadas.
- * Otros sistemas No especific : Lo utiliza el 20% de las industrias encuestadas.

PREGUNTA:

26. ¿Quién (es) participan en la selección de proveedores o clientes del exterior?

RESPUESTA:

Las industrias encuestadas respondieron:

- * Participación del Director : El 80%
- * Participación del Gerente : El 80%
- * Participación del Jefe de Planta : El 60%
- * Participación del Jefe de compras: El 60%

PREGUNTA:

27. ¿Podría describir las actividades concretas que ejecuta cada uno de los que participan en la selección de un nuevo proveedor o cliente?

RESPUESTA:

- * El 80% de las industrias proporcionó respuestas
- * El 20% se abstuvo.
- * Cada empresa cuenta con su propia estructura y frontera de cargos.

DIRECTOR O GERENTE:

- * Efectua acuerdos de compras corporativas.
- * Autoriza las compras.
- * Puede intervenir haciendo contactos directos. (Pocos proveedores)
- * Compras de maquinaria.

JEFE DE PLANTA

- * Analiza especificaciones de ofertas.
- * Plantea necesidades técnicas.

**JEFE SUMINISTROS
JEFE DE COMPRAS**

- * Es el operado de acuerdos.
- * Compra materias primas y materiales de empaque.
- * Busca proveedores
- * Analiza ofertas.

PREGUNTA:

28. ¿Que factores toma en cuenta su empresa para definir el método, el instrumento de pago internacional. (carta de crédito, cobranza, giro, transferencia, anticipo etc)?

RESPUESTA:

Las empresas encuestadas respondieron lo siguiente:

- * Aprovechamiento del crédito que le conceden.
- * Se les paga de acuerdo a lo que solicitan los proveedores.
- * Se opta por el menor costo para la empresa.
- * Normalmente se acepta las condiciones que el proveedor impone
- * La selección crediticia que se mantiene con el proveedor.
- * Tipo de Moneda
- * Crédito que goza la empresa.
- * Tipo de cliente
- * Monto de la compra.

PREGUNTA:

29. ¿Que ventajas o desventajas observa en cada forma de pago internacional?

RESPUESTA:

Respuestas segun el criterio y experiencia de las industrias encuestadas:

CARTA DE CREDITO:

VENTAJAS:

- * Obliga a cumplir condiciones.
- * Seguridad
- * Garantía y seguridad.
- * Confiable y segura.

DESVENTAJAS:

- * En algunos casos es rígida.
- * Costo
- * Costo, rigidez como pago.
- * Papeleo
- * Muy cara.

GIRO:

VENTAJAS:

- * No tiene mucho trámite
- * Agilidad
- * Rapidez
- * Confiable

DESVENTAJAS:

- * Susceptible a pérdida.
- * Es fácil de cobra por terceros en caso de extravío.
- * Delicado el envío.

TRANSFERENCIA:

VENTAJAS:

- * Es mas rápida.
- * Rapidez en pago.
- * Seguridad
- * Confiable.

DESVENTAJAS:

- * costo
- * Costo financiero alto
- * Si no es bien identificada, los fondos se van a otro punto.

COBRANZA:

VENTAJAS:

- * Todo esta documentado.
- * Seguridad para el proveedor.
- * Confiable.

DESVENTAJAS:

- * Requiere mucho trámite
- * Burocrática.
- * Costo y papeleo.
- * Poco lenta.

PAGO ANTICIPADO:

VENTAJAS:

- * Puede asegurar entregas.
- * Proveedor despacha rápido.
- * Despacho inmediato
- * Confiable.

DESVENTAJAS:

- * Inseguridad de que el proveedor cumpla.
- * Costo de capital.
- * Costo financiero alto.

PREGUNTA:

30. ¿Qué métodos de pago recomienda para ser utilizados en las exportaciones y cuáles en las importaciones ?

RESPUESTA:

Respuestas segun el criterio y experiencia de las industrias encuestadas :

EXPORTACIONES:

- * Carta de crédito. (Cliente nuevo)
- * Giro anticipado. (Cliente nuevo)
- * Cobranza. (Cliente relativamente antiguo)
- * Giro 30-60 dias (Cliente muy confiable)

IMPORTACIONES:

- * Carta de crédito (equipo muy delicado, cliente nuevo)
- * Giro anticipado (Proveedor nuevo)
- * Giro 30-60dias (Proveedor antiguo)
- * Transferencia (Proveedor antiguo y desconfiado.)

PREGUNTA:

31. ¿Su empresa ha utilizado la transferencia electrónica ?

RESPUESTA:

- * El 40% de las industrias respondió que **SI**.
- * El 60% de las industrias respondió que **NO**.

VENTAJAS PARA LOS USUARIOS:

- * Rapidez.
- * Al momento de hacerse, el proveedor esta informado.
- * Costo bajo y seguro.
- * Se puede rastrear facilmente el pago.

PREGUNTA:

32. ¿De los acuerdos con proveedores y clientes, se ejecuta algún documento legal que ampare a las partes ?

RESPUESTA:

* El 60% respondió que Si se elabora documento sobre los acuerdos.

* El 40% respondió que No se elabora documento sobre los acuerdos.

COMENTARIOS DE POR QUE SI SE ELABORA DOCUMENTO LEGAL:

* En el caso de nacionales se hace para garantizar suministros de proveedores

* En el caso de clientes para garantizar el pago.

* Por seguridad de ambos.

* En los casos que hay crédito de por medio (se firma letra de cambio).

COMENTARIOS DE POR QUE NO SE ELABORA DOCUMENTO LEGAL:

* Porque son acuerdos honorables.

* Por la confianza con el proveedor.

PREGUNTA:

33. ¿En las negociaciones con proveedores del exterior, cuales considera son los tres factores mas importantes o sensibles que deben ser definidos ?

RESPUESTA:

1) La calidad requerida por el importador.

2) Forma de pago.

3) Fecha de entrega o tiempo de entrega.

4) Otros factores:

4.1 El volumen de la transacción.

4.2 La claridad de las especificaciones negociadas.

4.3 El precio

4.4 Confianza en el proveedor por su marca

4.5 Certeza de que nos daran lo que compramos.

PREGUNTA:

34. ¿En su opinión, las negociaciones comerciales que se efectúan como triángulo del norte de C.A. con México por el T.L.C. beneficiaran o perjudicaran al país ?

RESPUESTA:

Las industrias encuestadas respondieron lo siguiente:

BENEFICIOS:

* Obliga a ser mas eficientes.

* En el mediano plazo nos obliga a especializarnos en lo que somos eficientes.

* Obliga a producir mejores productos en su calidad.

* Probable apertura de mercados

* Probable inversión extranjera que genere fuentes de trabajo.

* Probable unión de grupo centro americano para fortalecerse.

* En general son pocos los beneficios.

LIMITANTES:

* Requiere cierto tiempo para lograrlo y también de inversión.

* En el corto plazo nos perjudicaran en la medida que las industrias estén subsidiadas o protegidas.

* Competencia.

* El mercado Guatemalteco ya se esta inundando de productos extranjeros de mejor calidad y mejor precio.

* La tecnología en nuestro medio es incipiente.

PREGUNTA:

35. ¿Cuales considera que son las fortalezas, oportunidades, amenazas, debilidades de su empresa, de su competencia nacional e Internacional ?

RESPUESTA:

(ver anexo)

ANEXO
RESPUESTAS

A) FORTALEZAS: DE LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS.

LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS CONSIDERAN QUE UNA DE SUS FORTALEZAS ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Personal capacitado, creativo, calificado y motivado	40%	60%	-
B) Infraestructura geográfica: el acceso al servicio	40%	60%	-
C) Volumen de su cartera de clientes: Tamaño de la institución	40%	60%	-
D) La organización y procedimientos.	20%	80%	-
E) Experiencia y conocimientos	20%	80%	-
F) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico	0%	100%	-
G) La variedad de servicios	20%	80%	-
H) Estar especializado en un servicio que no tiene la competencia	20%	80%	-
I) La calidad del servicio.	0%	100%	-
J) Tiempo en el mercado y conocimiento del mismo	20%	80%	-
K) Promoción del servicio.	0%	100%	-
L) Constantemente están innovando, siempre hay un nuevo servic.	20%	80%	-

B) FORTALEZAS: COMPETENCIA NACIONAL:

LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS FORTALEZAS DE SU COMPETENCIA NACIONAL ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Personal capacitado, creativo, calificado y motivado	80%	20%	20%
B) Infraestructura geográfica: el acceso al servicio	80%	0%	20%
C) Volumen de su cartera de clientes: Tamaño de la institución	60%	20%	20%
D) La organización y procedimientos.	40%	40%	20%
E) Experiencia y conocimientos	80%	0%	20%
F) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico	60%	20%	20%
G) La variedad de servicios	40%	40%	20%
H) Estar especializado en un servicio que no tiene la competencia	0%	80%	20%
I) La calidad del servicio.	60%	20%	20%
J) Tiempo en el mercado y conocimiento del mismo	80%	0%	20%
K) Promoción del servicio.	80%	0%	20%
L) Constantemente están innovando, siempre hay un nuevo servic.	20%	60%	20%

C) FORTALEZAS: COMPETENCIA INTERNACIONAL.

LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS FORTALEZAS DE SU COMPETENCIA INTERNACIONAL ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Personal capacitado, creativo, calificado y motivado	20%	40%	40%
B) Infraestructura geográfica: el acceso al servicio	0%	60%	40%
C) Volumen de su cartera de clientes: Tamaño de la institución	20%	40%	40%
D) La organización y procedimientos.	20%	40%	40%
E) Experiencia y conocimientos	0%	60%	40%
F) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico	0%	60%	40%
G) La variedad de servicios	20%	40%	40%
H) Estar especializado en un servicio que no tiene la competencia	0%	80%	40%
I) La calidad del servicio.	20%	40%	40%
J) Tiempo en el mercado y conocimiento del mismo	20%	40%	40%
K) Promoción del servicio.	0%	60%	40%
L) Constantemente están innovando, siempre hay un nuevo servic.	20%	40%	40%

RESPUESTAS

A) OPORTUNIDADES: DE LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS.

LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS CONSIDERAN QUE UNA DE SUS OPORTUNIDADES ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Leyes, reglamentos y requisitos gubernamentales	20%	80%	-
B) Necesidades y poder adquisitivo del cliente	60%	40%	-
C) Estudio de mercado (clientes, servicios etc.)	80%	20%	-
D) El mercado internacional	60%	40%	-
E) Difícil encontrar sustitutos adecuados.	0%	100%	-
F) Crecimiento del mercado de Guatemala.	60%	40%	-
G) La etapa del mercado no es de madurez.	60%	40%	-
H) No hay saturación de empresas y clientes.	40%	60%	-
I) Poca competencia	20%	80%	-
J) Otros.			

B) OPORTUNIDADES: COMPETENCIA NACIONAL:

LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS OPORTUNIDADES DE LA COMPETENCIA NACIONAL ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Leyes, reglamentos y requisitos gubernamentales	20%	60%	20%
B) Necesidades y poder adquisitivo del cliente	20%	60%	20%
C) Estudio de mercado (clientes, servicios etc.)	80%	0%	20%
D) El mercado internacional	60%	20%	20%
E) Difícil encontrar sustitutos adecuados.	0%	80%	20%
F) Crecimiento del mercado de Guatemala.	20%	60%	20%
G) La etapa del mercado no es de madurez.	40%	40%	20%
H) No hay saturación de empresas y clientes.	40%	40%	20%
I) Poca competencia	20%	60%	20%
J) Otros.			

C) OPORTUNIDADES: COMPETENCIA INTERNACIONAL

LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS OPORTUNIDADES DE LA COMPETENCIA INTERNACIONAL ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Leyes, reglamentos y requisitos gubernamentales	40%	20%	40%
B) Necesidades y poder adquisitivo del cliente	40%	20%	40%
C) Estudio de mercado (clientes, servicios etc.)	40%	20%	40%
D) El mercado internacional	60%	0%	40%
E) Difícil encontrar sustitutos adecuados.	0%	60%	40%
F) Crecimiento del mercado de Guatemala.	40%	20%	40%
G) La etapa del mercado no es de madurez.	20%	40%	40%
H) No hay saturación de empresas y clientes.	40%	20%	40%
I) Poca competencia	0%	60%	40%
J) Otros.			

RESPUESTAS

A) AMENAZAS: DE LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS.

LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS CONSIDERAN QUE UNA DE SUS AMENAZAS ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Mucha competencia	80%	20%	-
B) La etapa del mercado es de madurez	60%	20%	20%
C) Leyes reglamentos y requisitos	20%	80%	-
D) El mercado internacional	80%	20%	-
E) Fácil encontrar sustitutos adecuados.	100%	0%	-
F) Cambios de gobierno	0%	100%	-
G) Las necesidades y poder adquisitivo del consumidor	80%	40%	-
H) Otros:	20%	-	-

B) AMENAZAS: COMPETENCIA NACIONAL:

LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS AMENAZAS DE SU COMPETENCIA NACIONAL ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Mucha competencia	40%	40%	20%
B) La etapa del mercado es de madurez	40%	40%	20%
C) Leyes reglamentos y requisitos	20%	60%	20%
D) El mercado internacional	40%	40%	20%
E) Fácil encontrar sustitutos adecuados.	80%	0%	20%
F) Cambios de gobierno	0%	80%	20%
G) Las necesidades y poder adquisitivo del consumidor	40%	40%	20%
H) Otros:			-

C) AMENAZAS: COMPETENCIA INTERNACIONAL.

LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS AMENAZAS DE SU COMPETENCIA INTERNACIONAL ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Mucha competencia	40%	20%	40%
B) La etapa del mercado es de madurez	40%	20%	40%
C) Leyes reglamentos y requisitos	20%	40%	40%
D) El mercado internacional	0%	60%	40%
E) Fácil encontrar sustitutos adecuados.	40%	20%	40%
F) Cambios de gobierno	40%	20%	40%
G) Las necesidades y poder adquisitivo del consumidor	20%	40%	40%
H) Otros:			-

RESPUESTAS

A) DEBILIDADES: DE LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS.

LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS CONSIDERAN QUE UNA DE SUS DEBILIDADES ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico	40%	60%	-
B) La organización y procedimientos	40%	60%	-
C) Los precios de los servicios (costos)	40%	60%	-
D) Políticas estancadas, pocos cambios e innovaciones	20%	80%	-
E) La planificación de la empresa	20%	80%	-
F) Promoción de Servicios	0%	100%	-
G) Tiempo en el mercado	20%	80%	-
H) La calidad del servicio	20%	80%	-
I) La variedad de los servicios	0%	100%	-
J) El volumen de su cartera, tamaño de la institución	20%	80%	-
K) Su personal es capacitado, calificado creativo, motiv	0%	100%	-
L) Su infraestructura geográfica, el acceso al servicio	20%	80%	-
M) Sus asociaciones y alianzas con otras empresas	0%	100%	-
N) Gastos operativos	40%	60%	-

B) DEBILIDADES: COMPETENCIA NACIONAL:

LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS DEBILIDADES DE SU COMPETENCIA NACIONAL ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico	20%	60%	20%
B) La organización y procedimientos	40%	40%	20%
C) Los precios de los servicios (costos)	0%	60%	20%
D) Políticas estancadas, pocos cambios e innovaciones	20%	60%	20%
E) La planificación de la empresa	20%	60%	20%
F) Promoción de Servicios	20%	60%	20%
G) Tiempo en el mercado	20%	60%	20%
H) La calidad del servicio	0%	60%	20%
I) La variedad de los servicios	0%	80%	20%
J) El volumen de su cartera, tamaño de la institución	0%	80%	20%
K) Su personal es capacitado, calificado creativo, motiv	0%	80%	20%
L) Su infraestructura geográfica, el acceso al servicio	0%	80%	20%
M) Sus asociaciones y alianzas con otras empresas	20%	60%	20%
N) Gastos operativos	60%	20%	20%

C) DEBILIDAD: COMPETENCIA INTERNACIONAL

LAS INDUSTRIAS ENCUESTADAS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS DEBILIDADES DE SU COMPETENCIA INTERNACIONAL ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico	20%	40%	40%
B) La organización y procedimientos	0%	60%	40%
C) Los precios de los servicios (costos)	20%	40%	40%
D) Políticas estancadas, pocos cambios e innovaciones	20%	40%	40%
E) La planificación de la empresa	0%	60%	40%
F) Promoción de Servicios	0%	60%	40%
G) Tiempo en el mercado	20%	40%	40%
H) La calidad del servicio	0%	60%	40%
I) La variedad de los servicios	20%	40%	40%
J) El volumen de su cartera, tamaño de la institución	20%	40%	40%
K) Su personal es capacitado, calificado creativo, motiv	0%	60%	40%
L) Su infraestructura geográfica, el acceso al servicio	20%	40%	40%
M) Sus asociaciones y alianzas con otras empresas	0%	60%	40%
N) Gastos operativos	20%	40%	40%

SECTOR COMERCIO

RESPUESTAS
RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS
SECTOR: COMERCIO.

PREGUNTA:

1. ¿Qué tipo de actividad desarrolla su empresa ?

RESPUESTA:

- * El 80% de las empresas encuestadas operan en un 100% en el comercio.
- * El 40% de las empresas encuestadas operan 55% en el comercio, mientras que 45% restante lo desarrollan mancomunadamente con otros servicios.

PREGUNTA:

2. ¿Cuáles son los principales productos terminados de su empresa ?

RESPUESTA:

- EMPRESA A: Importación de Electrodomesticos.
- EMPRESA B: Importación de Aspiradoras y pulidoras.
- EMPRESA C: Importación de Automotores. (buses, camiones cabezales etc.)
- EMPRESA D: Importación de respuestos y accesorios eléctricos para autos.
- EMPRESA E: Importación de Alimentos (cereales, bebidas no carbonatadas et.

PREGUNTA:

3. ¿Cuál es el origen del capital social de la empresa ?

RESPUESTA:

- * El 60% de las empresas encuestadas respondió que su capital social es 100% nacional.
- * El 20% respondió que su capital social es extranjero.
- * El 20% respondió que su capital social es mixto (nacional y extranjero)

PREGUNTA:

4. ¿El equipo, instalaciones y mobiliario con que cuenta su empresa para prestar sus servicios es propio o arrendado ?

RESPUESTA:

- * El 100% de las empresas encuestadas, es propietario total de su equipo.
- * Respecto a las instalaciones, el 80% es propietario de las mismas en 100% mientras que el 40% de las empresas encuestadas mantienen en condición de pago al crédito y en condición de sociedad.
- * Respecto al mobiliario, el 100% es propietario absoluto del mismo.

PREGUNTA:

5. ¿Cuáles han sido los tres cambios mas importantes que han influido en su empresa en los últimos años ?

RESPUESTA:

- Las empresas encuestadas respondieron de la siguiente manera :
- * El 100% respondieron: Los cambios en la organización (primer lugar)
 - * El 100% respondieron: Los cambios en la competencia (segundo lugar)
 - * Para el tercer lugar o tercer cambio mas importante, las respuestas se distribuyeron en la necesidad de aspectos tecnológicos, laborales, de leyes y reglamentos.

PREGUNTA:

6. ¿A que agrupaciones empresariales, tanto nacionales como extranjeras pertenece su empresa ?

RESPUESTA:

MARCO NACIONAL:

- * El 80% respondieron pertenecer a la cámara de comercio.
- * El 40% respondieron pertenecer a la asociación de gerentes.
- * El 20% respondieron pertenecer al CACIF en general.
- * El 60% respondieron pertenecer a gremiales específicas.

MARCO INTERNACIONAL:

- * El 100% NO respondieron su pertenencia a alguna agrupación específica.

PREGUNTA:

7. ¿Su materia prima es de origen ?

RESPUESTA:

- * El 40% de las empresas encuestadas respondieron que su producto terminado es de origen extranjero 100%
- * El 60% de las empresas encuestadas respondieron que su producto terminado es de origen combinado es decir:
distribución: 40% de origen nacional
60% de origen extranjero

PAISES DE PROCEDENCIA DE LA MATERIA PRIMA:

- | | |
|---------------|------------------------|
| * Korea : 20% | * Estados Unidos : 60% |
| * Japon : 40% | * Centro América : 20% |
| | * Varios : 20% |

PREGUNTA:

8. ¿La maquinaria y/o equipo que utiliza es comprado en ?

RESPUESTA:

- * No procede para empresas comerciales.

PREGUNTA:

9. ¿Los pagos que efectúa en el exterior de materia prima o maquinaria y/o equipo son por ?

RESPUESTA:

Las empresas encuestadas respondieron :

- * El 100% utilizan el giro bancario.
 - * El 60% utilizan la transferencia.
 - * El 40% utilizan la carta de crédito.
- COMENTARIOS DE LAS EMPRESAS:
- * Dependiendo de la buena relación se utilizan otros mecanismos de bajo costo.
 - * Por políticas de las empresas algunas utilizan 1 - 2 instrumentos de pago.
 - * Existe desconocimiento de las distintas alternativas de pago.

PREGUNTA:

10. ¿Que procedimiento utiliza para efectuar cotizaciones ?

RESPUESTA:

- * El 80% de las empresas respondió utilizar el sistema de Fax.
- * El 20% de las empresas respondió utilizar correo directo a fabricas.

COMENTARIOS:

- * Las cotizaciones normalmente pueden efectuarse en forma directa, ya sea con los proveedores o bien con los representantes.
- * El apoyo y contacto puede efectuarse vía telefónica.
- * Los contactos pueden realizarse directamente por los Gerentes o bien por los jefes de compras.

PREGUNTA:

11. ¿Efectúa cotizaciones por medio de INTERNET.... u otro medio electrónico ?

RESPUESTA:

- * El 100% de las empresas respondieron NO utilizar Internet, ni otro medio electrónico.

PREGUNTA:

12. Si contesto afirmativamente a la pregunta anterior responda lo siguiente :

(de lo contrario pase a la pregunta siguiente)

RESPUESTA:

- * No procede.

PREGUNTA:

13. ¿Ofrece sus productos en el mercado Internacional ?

RESPUESTA:

- * El 80% de las empresas encuestadas respondió: NO.
- * El 20% de las empresas encuestadas respondió: SI.

COMENTARIOS:

- * El 80% de las empresas importa y el 20% exporta.

PREGUNTA:

14. ¿Si la pregunta anterior es afirmativa, cuales son los bienes o servicios que ofrece en el exterior, en orden de importancia y país de destino ?

RESPUESTA:

Del 20% que respondió afirmativamente:

PRODUCTO:	PAIS DE DESTINO:
Alimentos: boquitas	El Salvador y Honduras.
Alimentos: bebidas	El Salvador y Honduras.
Alimentos: Jugos.	El Salvador y Honduras.

PREGUNTA:

15. ¿Indique cuales son los obstáculos o barreras nacionales que ha observado en la importación y/o exportación de sus productos en orden de importancia. (en el caso de obstáculos externos, mencione el país) ?

RESPUESTA:

Las empresas encuestadas manifestaron:

OBSTACULOS NACIONALES.

- * Corrupción Aduanal.
- * Robo de mercadería.
- * Competencia mafiosa.
- * Altas tasas de derechos arancelarios.
- * Riesgo de robo de mercadería.
- * Inseguridad
- * Burocracia en aduanas
- * Préstamos con altas tasas.

OBSTACULOS EXTERNOS.

- * Desconfianza en Guatemala.
- * Burocracia en aduanas.
- * Cierre de fábricas.
- * Desconfianza general.
- * Las marcas ofrecidas.

PAISES:

- * Korea
- * Estados Unidos.
- * El Salvador
- * Honduras
- * varios.

PREGUNTA:

16. ¿Cuál es el líder o mayor competidor en el mercado internacional, donde usted ofrece sus bienes o servicios (mencione el país) ?

RESPUESTA:

- * El 80% es importador, en razón de ello se abstuvieron de responder.
- * El 20% Si mencionó conocer al líder, en el Salvador.

PREGUNTA:

17. ¿En el caso de no tener relación con el mercado exterior, ha tratado de incursionar en el?

RESPUESTA:

Las empresas encuestadas respondieron :

- * El 20% respondió que SI, señalando el mercado de Centro America.
- * El 80% respondió que NO.

COMENTARIOS GENERALES:

- * No se han ofrecido los productos a otros países, porque los mismos productos se distribuyen en el exterior.
- * La demanda aún es insatisfecha.

PREGUNTA:

18. ¿Indique los factores nacionales o internacionales (barreras de entrada) que han influido negativamente para que se ofrezcan bienes y servicios en el exterior ?

RESPUESTA:

- * No procede ya que sus respuestas las canalizaron a la pregunta No. 15.

PREGUNTA:

19. ¿Su infraestructura, equipo e instalaciones para incrementar la productividad y la competitividad de su empresa en el mercado es ?

RESPUESTA:

Las respuestas de las empresas fueron las siguientes:

- * El 20% respondió MUY ADECUADA
- * el 40% respondió ADECUADAMENTE.
- * El 20% respondió POCO ADECUADA. } El 40% no
- * El 20% respondió INSUFICIENTES. } preparados

PREGUNTA:

20. ¿Su personal para poder incrementar la producción, productividad y competitividad de su empresa en el mercado nacional y/o internacional es ?

RESPUESTA:

- * El 80% de las empresas respondió **ADECUADO**.
- * El 20% de las empresas respondió **POCO ADECUADO**.

PREGUNTA:

21. ¿Cuál es su competencia potencial efectiva ?

RESPUESTA:

COMENTARIOS:

- * Las empresas manifestaron contar a todo nivel con competidores grandes y pequeños.
- * Se observó en la competencia, gran número de competidores constituidos por grupos totalmente formados, nacionales como Grupo Ceteco, e internacionales como el Grupo Elektra de México, distribuidores grandes de vehículos de servicio pesado, Grupo Clark etc.

PARA EL CASO DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS:

- * Un distribuidora de Repuestos, tiene como competencia a todos los distribuidores de repuestos.
- * Un distribuidor de Aspiradoras y pulidoras, es peculiar su competencia, pues esta constituida por todas las familia que usan trapeador y escoba.
- * Un distribuidor de Alimentos, como competidores tiene empresas legalmente constituidas tales como Diana, Fillers, Kerns, naturas etc.

PREGUNTA:

22. ¿Cuáles considera los bienes o servicios substitutivos a los que ofrece su empresa ?

RESPUESTA:

- * Distribuidor de Electrodomesticos : No respondió.
- * Distribuidor de Aspiradoras : Escobas y trapeadores.
- * Distribuidor de Automotores : Otras opciones de la competencia
- * Distribuidor de Repuestos : Hueseras, otros distribuidores repuesteros
- * Distribuidor de Alimentos : No respondió.

PREGUNTA:

23. ¿Dentro de la siguiente clasificación, su industria se sitúa en ?

RESPUESTA:

- * No procede para empresas comerciales.

PREGUNTA:

24. ¿Dentro de la siguiente clasificación, su comercio se situa en ?

RESPUESTA:

- * El 40% respondió **COMERCIO GRANDE**.
- * El 40% respondió **COMERCIO MEDIANO**.
- * El 20% respondió **COMERCIO PEQUEÑO**.

PREGUNTA:

25. ¿Que sistema utiliza su empresa para identificar proveedores (de maquinaria, equipo, materia prima, otros) potenciales del exterior ?

RESPUESTA:

Las empresas respondieron:

- * El sistema de **CONTACTOS DIRECTOS**, lo usan en un 80%.
- * El sistema de **REFERIDOS** lo usan en un 40%
- * El sistema de **CITAS O REUNIONES**, lo usan en un 40%.
- * El sistema de **PUBLICACIONES O DOCUMENTOS**, lo usan en un 40%.
- * El sistema de **EXPOSICIONES O FERIAS** lo usan en un 20%.
- * El sistema de **OTROS**, lo usan en un 20% (atraves de la camara de comercio)

PREGUNTA:

25. ¿Quiénes participan en la selección de proveedores o clientes del exterior ?

RESPUESTA:

- Las empresas encuestadas respondieron:
- * El Director participa en promedio un 20%
- * El Gerente participa en 100%.
- * El jefe de compras 40%
- * Otros 20%

PREGUNTA:

27. ¿Podría describir las actividades concretas que ejecuta cada uno de los que participan en la selección de un nuevo proveedor o cliente ?

RESPUESTA:

- * El 80% de las empresas respondió con actividades específicas.
- * El 20% se abstuvo de responder esta pregunta.

DESCRIPCION DE ACTIVIDADES PROMEDIO:

GERENTE GENERAL:

- * Coordinación General de act.
- * Movimiento financiero.
- * Establece objetivos.
- * Analiza resultados.
- * Solicita cotizaciones
- * Autoriza.

GERENTE DE MERCADEO:

- * Coordina compras.
- * Almacenamiento
- * Distribución
- * Ventas
- * Publicidad
- * Compara precios y calidad
- * contacta personal de referencia

JEFE DE COMPRAS:

- * Analiza niveles de inventarios.
- * Rotación de inventarios
- * Precisa pedidos.
- * Ejecuta pedidos.
- * Emite pedidos.
- * Contacta el proveedor
- * Solicita lista de productos.
- * Presenta a Gerencia las cotizaciones.
- * Cotiza y compra.

PREGUNTA:

28. ¿Qué factores toma en cuenta su empresa para definir el método, el instrumento de pago (carta de crédito, cobranza, giro, transferencia etc) ?

RESPUESTA:

- * El 40% de las empresas encuestadas se abstuvo de responder esta pregunta.
- * El 60% respondió según los siguientes comentarios:

COMENTARIOS:

- * Ante todo el costo, para ser mas competitivo.
- * La facilidad de operar el documento.
- * Seguridad de que el proveedor emita el pedido.
- * Agilizar los pedidos
- * Condiciones que establece el proveedor.
- * Se busca seguridad.

PREGUNTA:

29. ¿Que ventaja o desventaja, observa en cada forma de pago internacional ?

RESPUESTA:

VENTAJAS

- * Muy aceptada.
- * Seguridad para las partes.
- * Se procesa inmediatamente.
- * Rigidez

CARTA DE CREDITO

DESVENTAJAS

- * Costo alto
- * Se incurre en gastos adicionales.

COMENTARIOS:

- * El 40% dio respuestas sobre su aceptación
- * El 60% se abstuvo de responder.
- * Existe gran desconocimiento de ventajas y desventajas.

GIRO

VENTAJAS

- * Su costo es menor.
- * Cierta seguridad
- * Obtención rápida.
- * Se usa por política de empresa

DESVENTAJAS

- * No tiene aceptación total
- * Costo del envío
- * Riesgo de extravío.

COMENTARIOS:

- * El 100% de las empresas encuestadas, utilizan el giro bancario.
- * Ha sido un método tradicional de uso.
- * Con cuenta propia, se puede ganar tiempo en la circulación.

TRANSFERENCIA

VENTAJAS

- * Bajo costo, dependiendo del destino (Q 150.00 - Q 200.00)
- * Rapidez
- * Se reduce el riesgo de que no llegue a su destino.
- * Pago inmediato.
- * Cablegráficas: pago en 48 hrs.
- * Electrónica: En el mismo día.

DESVENTAJAS

- * No es aceptada en primeras negociaciones.
- * Riesgo al errar en datos exactos.
- * Costo
- * Puede generarse jineteo de fondos.

COMENTARIOS:

- * Se desconoce el sistema electrónico por las empresas.
- * Para el caso de la electrónica, los fondos son colocados de inmediato.
- * El 40% se abstuvo de responder
- * El 60% la ha utilizado en algún grado.

COBRANZA

VENTAJAS

- * Bajo costo.
- * Operación de confianza
- * Puede ser a plazo.

DESVENTAJAS

- * Alto riesgo
- * Carta de instrucciones con modificaciones de pago.

COMENTARIOS:

- * Se desconoce su operatoria y funcionamiento.
- * El 20% si trabaja con cobranza.
- * El 80% se abstuvo de responder.

PAGO ANTICIPADO.

VENTAJAS

- * Asegura tipo de cambio
- * Asegura mercadería
- * Disponibilidad de fondos por parte del vendedor.

DESVENTAJAS

- * Alto costo financiero.
- * Desprendimiento de la liquidez por parte del comprador.
- * Incumplimiento del proveedor.

COMENTARIOS:

- * El 60% respondió afirmativamente.
- * El 40% se abstuvo de responder.

PREGUNTA:

30. ¿Que metodos de pago recomienda para ser utilizados en las exportaciones y cuáles en las importaciones ?

RESPUESTA:

IMPORTACIONES:

- * Giro Bancario.
- * Transferencia.
- * Carta de crédito.

EXPORTACIONES:

- * Pago anticipado.
- * Carta de crédito.

COMENTARIOS:

Cada método resulta relativo para unos y otros, ya que está en función del tipo de cliente, valor antigüedad, confianza, tipo de producto a importar o

PREGUNTA:

31. ¿Su empresa ha utilizado la transferencia electrónica ?

RESPUESTA:

- * El 100% de las empresas encuestadas respondió: NO.

PREGUNTA:

32. ¿De los acuerdos con proveedores y clientes, se ejecuta algún documento legal que ampare a las partes ?

RESPUESTA:

Las empresas encuestadas respondieron:

- * El 20% de las empresas encuestadas respondió que SI elaboran documento.
- * El 80% NO se ejecuta documento legal.

COMENTARIOS:

- * El documento asegura el cumplimiento del pago y entrega de mercadería.
- * No se ejecuta contrato o documento, cuando se trabaja con afiliadas.
- * Se emite un pedido al exterior que ampare la compra
- * Algunos opinan que no lo emiten en razón de confianza entre las partes.

PREGUNTA:

33. ¿En las negociaciones con proveedores del exterior, cuales consideras son los tres factores más importantes o sensibles que deben ser definidos ?

RESPUESTA:

COMENTARIOS:

* Las empresas respondieron de acuerdo a una gran dispersión de factores, los cuales se agrupan según los siguientes factores :

- 1) Forma en que se efectuará el pago o forma que convenga la empresa
- 2) Que el producto sea de buena calidad.
- 3) Aspectos varios tales como ?
 - 3.1 Condiciones de las partes que permiten el cumplimiento.
 - 3.2 Que sea una empresa de prestigio.
 - 3.3 Que exista confianza.
 - 3.4 Plazo del crédito.
 - 3.5 Tipo de documento legal que ampare la transacción
 - 3.6 El precio.
 - 3.7 Identificación.
 - 3.8 Otros aspecto afines.

PREGUNTA:

34. ¿En su opinión, las negociaciones comerciales que se efectúan como triángulo del norte de C.A. con México por el T.L.C., beneficiaran o perjudicaran al país ?

RESPUESTA:

Las respuestas de las empresas encuestadas son las siguientes ?

BENEFICIOS:

- * Incrementaran la oportunidad de comercializar productos en forma preferencial.
- * Nos motiva a ser mas eficientes, pues México es un mercado mas exigente.
- * Permite que Guatemala elija otros productos, buscando menor precio y mejor calidad.
- * Evita el Monopolio en algunos productos, donde aún existe.
- * Al consumidor se le pueden ofrecer mas productos de calidad y a mejores precios.

DESVENTAJAS:

- * No estamos todavía preparados para una apertura total. Debe ser gradual.
- * Reduce las ventas de empresas nacionales.
- * Puede provocar despidos de personal.
- * Puede desestimular la inversión de capitales nacionales.
- * La competitividad del producto nacional, por la deficiente tecnificación que aún se tiene.
- * Que los países que se acojan al tratado, respeten los acuerdos de Ingreso y egreso de productos.
- * Los subalícos B411 que tienen muchos productos y se les permita ingresar al país operando a precios muy bajos .

PREGUNTA:

35. ¿Cuáles considera que son las fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades de su empresa, competencia nacional e internacional ?

RESPUESTA:

(ver anexo)

ANEXO
RESPUESTAS

A) FORTALEZAS: DE LAS EMPRESAS COMERCIALES ENCUESTADAS.

LOS COMERCIOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE SUS FORTALEZAS ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Personal capacitado, creativo, calificado y motivado	40%	60%	-
B) Infraestructura geográfica: el acceso al servicio	60%	40%	-
C) Volumen de su cartera de clientes: Tamaño de la Institución	80%	20%	-
D) La organización y procedimientos.	60%	40%	-
E) Experiencia y conocimientos	80%	20%	-
F) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico	60%	40%	-
G) La variedad de servicios	40%	60%	-
H) Estar especializado en un servicio que no tiene la competencia	60%	40%	-
I) La calidad del servicio.	80%	20%	-
J) Tiempo en el mercado y conocimiento del mismo	100%	0%	-
K) Promoción del servicio.	20%	80%	-
L) Constantemente están innovando, siempre hay un nuevo servi	40%	60%	-

B) FORTALEZAS: COMPETENCIA NACIONAL:

LOS COMERCIOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS FORTALEZAS DE SU COMPETENCIA NACIONAL ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Personal capacitado, creativo, calificado y motivado	60%	40%	-
B) Infraestructura geográfica: el acceso al servicio	80%	20%	-
C) Volumen de su cartera de clientes: Tamaño de la Institución	80%	20%	-
D) La organización y procedimientos.	20%	60%	20%
E) Experiencia y conocimientos	60%	20%	20%
F) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico	40%	40%	20%
G) La variedad de servicios	60%	40%	-
H) Estar especializado en un servicio que no tiene la competencia	20%	60%	20%
I) La calidad del servicio.	60%	40%	-
J) Tiempo en el mercado y conocimiento del mismo	60%	40%	-
K) Promoción del servicio.	60%	20%	20%
L) Constantemente están innovando, siempre hay un nuevo servi	20%	60%	20%

C) FORTALEZAS: COMPETENCIA INTERNACIONAL

LOS COMERCIOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS FORTALEZAS DE SU COMPETENCIA INTERNACIONAL ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Personal capacitado, creativo, calificado y motivado	60%	0%	40%
B) Infraestructura geográfica: el acceso al servicio	40%	20%	40%
C) Volumen de su cartera de clientes: Tamaño de la Institución	20%	20%	60%
D) La organización y procedimientos.	40%	0%	60%
E) Experiencia y conocimientos	0%	40%	60%
F) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico	20%	20%	60%
G) La variedad de servicios	40%	20%	40%
H) Estar especializado en un servicio que no tiene la competencia	40%	0%	60%
I) La calidad del servicio.	40%	0%	60%
J) Tiempo en el mercado y conocimiento del mismo	20%	20%	60%
K) Promoción del servicio.	0%	40%	60%
L) Constantemente están innovando, siempre hay un nuevo servi	20%	20%	60%

RESPUESTAS

A) OPORTUNIDADES: DE LAS EMPRESAS COMERCIALES ENCUESTADAS

LOS COMERCIOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE SUS OPORTUNIDADES ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Leyes, reglamentos y requisitos gubernamentales	40%	60%	-
B) Necesidades y poder adquisitivo del cliente	100%	0%	-
C) Estudio de mercado (clientes, servicios etc.)	60%	40%	-
D) El mercado internacional	40%	60%	-
E) Difícil encontrar sustitutos adecuados.	0%	80%	20%
F) Crecimiento del mercado de Guatemala.	60%	40%	-
G) La etapa del mercado no es de madurez.	20%	60%	20%
H) No hay saturación de empresas y clientes.	40%	60%	-
I) Poca competencia	20%	80%	-
J) Otros. (Inversión en áreas rurales)	20%	-	-

B) OPORTUNIDADES: COMPETENCIA NACIONAL:

LOS COMERCIOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS OPORTUNIDADES DE SU COMPETENCIA NACIONAL ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Leyes, reglamentos y requisitos gubernamentales	20%	60%	20%
B) Necesidades y poder adquisitivo del cliente	80%	0%	20%
C) Estudio de mercado (clientes, servicios etc.)	60%	20%	20%
D) El mercado internacional	60%	20%	20%
E) Difícil encontrar sustitutos adecuados.	0%	80%	20%
F) Crecimiento del mercado de Guatemala.	40%	40%	20%
G) La etapa del mercado no es de madurez.	40%	40%	20%
H) No hay saturación de empresas y clientes.	40%	40%	20%
I) Poca competencia	0%	80%	20%
J) Otros.			

C) OPORTUNIDADES: COMPETENCIA INTERNACIONAL.

LOS COMERCIOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS OPORTUNIDADES DE SU COMPETENCIA INTERNACIONAL ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Leyes, reglamentos y requisitos gubernamentales	0%	20%	80%
B) Necesidades y poder adquisitivo del cliente	20%	0%	80%
C) Estudio de mercado (clientes, servicios etc.)	0%	20%	80%
D) El mercado internacional	20%	0%	80%
E) Difícil encontrar sustitutos adecuados.	0%	20%	80%
F) Crecimiento del mercado de Guatemala.	20%	0%	80%
G) La etapa del mercado no es de madurez.	20%	0%	80%
H) No hay saturación de empresas y clientes.	0%	20%	80%
I) Poca competencia	0%	20%	80%
J) Otros. (confianza por firme de la paz.)	20%	-	-

RESPUESTAS

A) AMENAZAS: DE LAS EMPRESAS COMERCIALES ENCUESTADAS.

LAS COMERCIOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE SUS AMENAZAS ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Mucha competencia	80%	20%	-
B) La etapa del mercado es de madurez	40%	40%	20%
C) Leyes reglamentos y requisitos	80%	20%	-
D) El mercado internacional	40%	60%	-
E) Fácil encontrar substitutos adecuados.	60%	40%	-
F) Cambios de gobierno	60%	40%	-
G) Las necesidades y poder adquisitivo del consumidor	80%	20%	-
H) Otros:			

B) AMENAZAS: COMPETENCIA NACIONAL:

LAS COMERCIOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS AMENAZAS DE SU COMPETENCIA NACIONAL ES :

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Mucha competencia	80%	0%	20%
B) La etapa del mercado es de madurez	40%	40%	20%
C) Leyes reglamentos y requisitos	60%	20%	20%
D) El mercado internacional	20%	60%	20%
E) Fácil encontrar substitutos adecuados.	20%	80%	20%
F) Cambios de gobierno	40%	40%	20%
G) Las necesidades y poder adquisitivo del consumidor	40%	20%	40%
H) Otros:			-

C) AMENAZAS: COMPETENCIA INTERNACIONAL.

LOS COMERCIOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS AMENAZAS DE SU COMPETENCIA INTERNACIONAL ES:

	TOTALES		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP</u>
A) Mucha competencia	40%	0%	60%
B) La etapa del mercado es de madurez.	0%	40%	60%
C) Leyes reglamentos y requisitos	40%	0%	60%
D) El mercado internacional	40%	0%	60%
E) Fácil encontrar substitutos adecuados.	20%	20%	60%
F) Cambios de gobierno	0%	40%	60%
G) Las necesidades y poder adquisitivo del consumidor	20%	20%	60%

RESPUESTAS

A) DEBILIDADES: DE LAS EMPRESAS COMERCIALES ENCUESTADAS.

LOS COMERCIOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE SUS DEBILIDADES ES:

	TOTALES		
	SI	NO	NO RESP
A) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico	60%	40%	-
B) La organización y procedimientos	40%	60%	-
C) Los precios de los servicios (costos)	60%	40%	-
D) Políticas estancadas, pocos cambios e innovaciones	60%	40%	-
E) La planificación de la empresa	60%	40%	-
F) Promoción de Servicios	30%	20%	-
G) Tiempo en el mercado	20%	80%	-
H) La calidad del servicio	20%	80%	-
I) La variedad de los servicios	60%	40%	-
J) El volumen de su cartera, tamaño de la institución	20%	80%	-
K) Su personal es capacitado, calificado creativo, motiv	60%	40%	-
L) Su infraestructura geográfica, el acceso al servicio	40%	60%	-
M) Sus asociaciones y alianzas con otras empresas	40%	40%	20%
N) Gastos operativos	60%	40%	-

B) DEBILIDADES: COMPETENCIA NACIONAL:

LOS COMERCIOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS DEBILIDADES DE SU COMPETENCIA NACIONAL ES:

	TOTALES		
	SI	NO	NO RESP
A) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico	20%	80%	-
B) La organización y procedimientos	20%	60%	20%
C) Los precios de los servicios (costos)	40%	60%	-
D) Políticas estancadas, pocos cambios e innovaciones	40%	50%	-
E) La planificación de la empresa	40%	40%	20%
F) Promoción de Servicios	40%	60%	-
G) Tiempo en el mercado	40%	50%	-
H) La calidad del servicio	0%	100%	-
I) La variedad de los servicios	20%	80%	-
J) El volumen de su cartera, tamaño de la institución	40%	40%	20%
K) Su personal es capacitado, calificado creativo, motiv	60%	20%	20%
L) Su infraestructura geográfica, el acceso al servicio	20%	80%	-
M) Sus asociaciones y alianzas con otras empresas	20%	60%	20%
N) Gastos operativos	20%	60%	20%

C) DEBILIDAD: COMPETENCIA INTERNACIONAL

LOS COMERCIOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS DEBILIDADES DE SU COMPETENCIA INTERNACIONAL ES:

	TOTALES		
	SI	NO	NO RESP
A) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico	0%	40%	60%
B) La organización y procedimientos	0%	20%	80%
C) Los precios de los servicios (costos)	20%	20%	60%
D) Políticas estancadas, pocos cambios e innovaciones	0%	40%	60%
E) La planificación de la empresa	0%	20%	80%
F) Promoción de Servicios	40%	0%	60%
G) Tiempo en el mercado	40%	0%	60%
H) La calidad del servicio	0%	40%	60%
I) La variedad de los servicios	0%	40%	60%
J) El volumen de su cartera, tamaño de la institución	20%	0%	80%
K) Su personal es capacitado, calificado creativo, motiv	0%	20%	80%
L) Su infraestructura geográfica, el acceso al servicio	20%	20%	60%
M) Sus asociaciones y alianzas con otras empresas	0%	20%	80%
N) Gastos operativos	20%	0%	80%

SECTOR BANCOS Y FINANCIERAS

**RESPUESTAS
RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS
BANCOS Y FINANCIERAS**

PREGUNTA:

1. ¿En opinión de las entidades bancarias los empresarios nacionales (percepción) que solicitan los servicios del área internacional se encuentran preparados para negociar con el exterior, (cuentan con conocimientos y experiencia, etc.)?

RESPUESTA:

* El 100 % de los bancos encuestados respondió que la preparación es parcial

PORQUE:

- * Hay desconocimiento de los distintos mecanismos de pago.
- * Desconocen los servicios de la banca nacional e internacional.
- * Necesitan asesoría en sistemas y procedimientos de pago
- * Se dedican a otras áreas de su empresa.
- * Necesitan asesoría ya que se perciben conocimientos limitados.

PREGUNTA:

2. ¿Servicios proporcionados por el Banco en orden de importancia o de mayor movimiento, en relación a pagos internacionales?

RESPUESTA:

- El 100 % de los bancos atienden emisión de giros en un 47 % promedio consolidado.
- El 100 % de los bancos atienden cartas de crédito en un 21 % promedio consolidado.
- El 100 % de los bancos atienden transferencias cableg. en 19 % promedio consolidado
- El 80 % de los bancos atienden cobranzas en un 7 % promedio consolidado.
- El 60 % de los bancos atienden financiamiento e importaciones en 4 % promedio consol.
- El 20 % de los bancos atienden financiamiento e exportaciones en 2 % promedio consol.

PREGUNTA:

3. ¿El Banco tiene programado servicios nuevo en su área de internacional?

RESPUESTA:

- * El 60 % de los bancos respondió afirmativamente.
- * El 40 % de los bancos respondió negativamente.

COMENTARIOS:

- * Programado a corto plazo divisas a futuro.
- * Programado a corto plazo servicio y atención más personalizado en oficina.
- * Programado a mediano plazo inversión en otras monedas.
- * Cheque similar al C.A. pero para otras áreas del continente.

PREGUNTA:

4. ¿Que ventajas o desventajas, observe en cada forma de pago internacional?

RESPUESTA:

<u>FORMA:</u>	<u>VENTAJA</u>	<u>DESVENTAJA</u>
Giro	* Seguridad * Pago al contado * Aceptado * Doc. negociable. * Bajo costo.	* Puede cobrarlo otro. * Problema de correo * Inseguridad en el envío * Hay cheques falsos * Riesgo de pérdida.

<u>FORMA:</u>	<u>VENTAJA</u>	<u>DESVENTAJA</u>
Transferencia	* Rapidez y seguridad * Pago en 48 horas. * Pago directo inmediato * Bajo costo, seguro.	* Costo por Bancos * Falta garantía (pago) * Error humano en el proceso * proceso puede ser lento en casos (telex)

<u>FORMA:</u>	<u>VENTAJA</u>	<u>DESVENTAJA</u>
Carta de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> * Ofrece garantía * Seguro en el transp. * Garantía para comprador y vendedor. * Garantiza cumplimiento * Mejor ventaja para los beneficiarios * Pago seguro. 	<ul style="list-style-type: none"> * Costo alto * Tiempo de aprobación * Poca flexibilidad * Rigidez * Solo se verifica documentos No mercadería * Limitaciones para autorizar la carta de c.

<u>FORMA:</u>	<u>VENTAJA</u>	<u>DESVENTAJA</u>
Cobranza	<ul style="list-style-type: none"> * Método adecuado cuando hay confianza para exportar e Imp. * Exactitud * Puede verificarse la mercadería. * Confianza entre las partes. 	<ul style="list-style-type: none"> * No existe garantía. * Tiempo de espera. * Riesgo de No cobro * Pago de comisiones * No se crea obligación bancaria. * El cobro puede llevar mucho tiempo.

<u>FORMA:</u>	<u>VENTAJA</u>	<u>DESVENTAJA</u>
Transferencia Electrónica	<ul style="list-style-type: none"> * Pago inmediato 	<ul style="list-style-type: none"> * Que la plaza del beneficiario no cuenta con este sistema. * Desconocidas en el medio.

<u>FORMA:</u>	<u>VENTAJA</u>	<u>DESVENTAJA</u>
Cheque de Viajero.	<ul style="list-style-type: none"> * Mayor seguridad que efectivo. * Reembolsable. * Aceptación mundial 	

<u>FORMA:</u>	<u>VENTAJA</u>	<u>DESVENTAJA</u>
Financia mientos Exportar e Importar	<ul style="list-style-type: none"> * Disponibilidad de liquidez. 	<ul style="list-style-type: none"> * Tipo de Garantía por el corto plazo.

PREGUNTA:

5. ¿Que metodos de pago recomienda para ser utilizados en las exportaciones y cuales en las importaciones, y costo estimado ?

RESPUESTA:

Exportaciones:

- * Anticipos
- * Prestamos en US\$ (al 12 %)
- * Cobranza (varios)
- * Carta de crédito con clausula roja, con Anticipo confirmado de 10 a 30%
- * Transferencia Electronica (\$ 50.00)
- * Financiamientos

Importaciones:

- * Carta de crédito (2%)
- * Carta de crédito a plazo de b/l. (3%)
- * Carta de credito e x días e la vista.
- * Transferencia (\$30.)
- * Financiamiento para exporta e importar 12%

Nota: cada circunstancia, cada caso puede presentarse diferente.

PREGUNTA:

6. ¿Considera de la utilización de algún método de pago, exista algún riesgo ?

RESPUESTA:

<u>INSTRUMENTO:</u>	<u>RIESGO:</u>
* Carta de Crédito	* Que el importador no pague en fecha oportuna pueda demorarse la recuperación de fondos. * Retraso en la aprobación. * Que los documentos negociados no concuerden con la mercadería. * El banco solo verifica endoso.
* Transferencia	* Mal servicio por bancos del exterior. * Destino equivocado por error humano. * Tiene carácter de pago sin retorno.
* Giro	* Pérdida o extravío. * Endoso forzado. * Alteraciones. * Falso endoso * Pérdida en tránsito.
Resumen: Cualquier método:	* La mercadería no llegue completa a su destino * Falsificación de documentos. * Mercadería en mal estado y en cantidades diferentes.

PREGUNTA:

7. ¿El banco trabaja con transferencia electrónica ?

RESPUESTA:

- * Si : Fué la respuesta del 40 % de los bancos encuestados
- * No: Fué la respuesta del 60 % de los bancos encuestados
- * A Futuro trabajarán: Respondió el 40% de los bancos que aun no la trabajan.

COMENTARIOS:

- * Para trabajar la transferencia electrónica existe un centro de operación en Miami quien agiliza el trámite para New York, y de ahí al resto del mundo.
- * Rapidez
- * Costo Menor
- * Abreviación de intermediarios.
- * Destino Asegurado con datos correctos.
- * Pagos en fondo inmediatamente disponibles.
- * Cero error en tránsito.
- * Pago irrevocable.
- * Pago rápido al cliente.
- * Para bancos inversión alta.

PREGUNTA:

8. ¿Que otros mecanismos de pago se usan en el exterior, que no se usan en Guatemala ?

RESPUESTA:

- * El 40 % de los encuestados respondió: el sistema Swift
- * El 60 % se abstuvieron de responder.

COMENTARIOS:

- * El sistema Swift es mucho mas rápido que el telex actual.

PREGUNTA:

9. ¿El Banco utiliza los servicios de internet, telenet, infonet y beneficios ?

RESPUESTA:

- * El 20% de los bancos encuestados respondió SI utilizan internet.
- * El 60% de los bancos encuestados respondió NO utilizan internet.
- * El 20% de los bancos encuestados no respondieron a esta pregunta.

- * El 20% de los bancos encuestados respondió SI utilizan telenet.
- * El 40% de los bancos encuestados respondió NO utilizan telenet.
- * El 40% de los bancos encuestados no respondieron a esta pregunta.

- * El 0% de los bancos encuestados respondió SI utilizan infonet.
- * El 60% de los bancos encuestados respondió NO utilizar infonet.
- * El 40% de los bancos encuestados no respondieron a esta pregunta.

- * El 40% de los bancos encuestados respondió SI utilizar otros servicios.
- * El 20% de los bancos encuestados respondió NO utilizar otros servicios.
- * El 40% de los bancos encuestados no respondieron a esta pregunta.

COMENTARIOS:

- * Los servicios de internet lo utilizan como apoyo a los servicios, pero aún no para operaciones de comercio internacional.
- * En el sistema de telenet se informó utilizan el sistema de llamada local a través de mayaspec, guatel.
- * En el sistema de otros los comentarios hicieron referencia a el sistema directo de comunicación que tienen con sus corresponsales, incluso el sistema de telex.

PREGUNTA:

10. ¿El banco trabaja con líneas de crédito del exterior, y con que países y rangos ?

RESPUESTA:

- * El 100% de los bancos encuestados trabaja con líneas de crédito en el exterior, dada la relación de apertura con los corresponsales.

COMENTARIOS:

- * El 100% de los bancos encuestados trabaja con Estados Unidos, en un rango promedio de 40 - 80 millones de US\$ dolares.
- * El 40% de los bancos encuestados trabaja con Alemania en un rango promedio de 3.5 - 10 millones de US\$ dolares. (promedio DM. 18 millones)
- * El 20% de los bancos encuestados trabaja con Panamá, promedio variable.
- * El 20% de los bancos encuestados trabaja con México, promedio variable.
- * El 20% de los bancos encuestados trabaja con otros países, variable.

PREGUNTA:

11. ¿Que tipo de empresas del sector productivo solicitan más los servicios para pagos en el exterior ?

RESPUESTA:

- * El 100% de bcos respondieron la industria en un 29% consolidado distribuido.
- * El 100% de bcos respondieron el comercio en un 38% consolidado distribuido.
- * El 100% de bcos respondieron la Agricultura en un 30% consolidado distribuido.
- * El 40% de bcos respondieron a otros sectores en un 3% consolidado distribuido.
- * El 60% restante de los bancos se abstuvieron de responder esta pregunta.

AREA INVESTIGACION SOBRE LA PREPARACION DE LOS BANCOS:

PREGUNTA:

12. ¿La infraestructura actual del banco, equipo, instalaciones etc, para incrementar las operaciones en el área internacional es ?

RESPUESTA:

- * El 20% de los bancos encuestados: Muy adecuada.
- * El 60% de los bancos encuestados: Adecuada.
- * El 20% de los bancos encuestados: Excesiva.

COMENTARIOS:

- * El banco que respondió contar con una infraestructura excesiva opina que es necesario reacondicionar sus operaciones a su modo de operar.
- * Los bancos deben evaluar su status e identificar los movimientos a futuro.

PREGUNTA:

13. ¿Su personal para incrementar operaciones y competitividad en el área internacional es?

RESPUESTA:

- * El 20% de los bancos encuestados: Muy adecuado (calidad y cantidad)
- * El 60% de los bancos encuestados: Adecuado (calidad y cantidad)
- * El 20% de los bancos encuestados: Excesivo (cantidad)

PREGUNTA:

14. ¿Que método o procedimiento utiliza el banco para capacitar su recurso humano ?

RESPUESTA:

- * El 100 de los bancos utiliza el sistema de seminarios
- * El 100 de los bancos utiliza el sistema de cursos.
- * El 40% utilizan el sistema de conferencias.
 - * El 20% no utilizan conferencias y el 40% se abstuvo de responder
- * El 80% utilizan el sistema de convenciones. El 40% se abstuvo de responder
- * El 20% utilizan otros sistemas como lo es la capacitación individual por puesto.
 - * El 80% se abstuvo de responder si utilizan otros sistemas

PREGUNTA:

15. ¿Cuál considera que es su competencia potencial **NACIONAL** significativa ?

RESPUESTA:

- * El Sistema Bancario nacional, respondieron el 100% de los bancos encuestados
- * Las entidades no bancarias respondieron el 60% de los bancos encuestados
- * El 40% restante de los bancos se abstuvo de responder.

15-A. ¿Cuál considera que es su competencia potencial **INTERNACIONAL** significativa ?

RESPUESTA:

- * Los Bancos Corresponsales de USA, respondieron el 60% de los bancos
- * Los Bancos de Centro America y México, respondieron el 60% de los bancos.
- * Las offshore de los Bancos nacionales, respondieron el 40% de los encuestados
- * El diferencial de bancos se abstuvo de responder

PREGUNTA:

16. ¿Existen factores sensibles, limitantes significativos para que los empresarios nacionales puedan negociar con proveedores del exterior y dentro de que marco ?

RESPUESTA:

La pregunta por ser abierta permitió una gran dispersión de respuestas

- * La inestabilidad del país.
- * Falta de respaldo financiero
- * El volumen de producción para exportación
- * El conocimiento del volumen de consumo de importadores
- * Exceso de trámites burocráticos.
- * Derechos arancelarios altos, respecto a otros países.
- * La política fiscal no responde a las fluctuaciones del mercado de mercancías
- * Falta de conocimiento de los empresarios guatemaltecos hacia proveedores por
- * Limitación a la importación de determinados productos
- * Otros, afines

MARCO: Político económico y Político Fiscal.

PREGUNTA:

17. ¿En su opinión, las negociaciones comerciales que se efectúan como triángulo del norte de C.A. con México por el T.L.C. beneficiarán o perjudicarán al país. ?

RESPUESTA:

- * La pregunta al igual por ser abierta permitió gran dispersión de respuestas, sin embargo se pudo cuantificar los siguientes resultados:
- * El 40% de los bancos encuestados opinó sobre existencia de beneficios y de limitantes que provocaría la negociación
- * El 40% de los bancos encuestados opinó sobre beneficios, mientras que respecto a limitantes se abstuvieron de responder
- * El 20% de los bancos encuestados respondió no conocer sobre el tema.

BENEFICIOS:

- * Se puede alcanzar un mayor crecimiento del país.
- * Mas oportunidad de invertir.
- * Se obligará a los empresarios locales a ser mas competitivos.
- * Se ampliará el mercado.
- * Se forzará a la competitividad de nuestra producción.
- * Se ampliará la gama de productos de consumo
- * Se podrá desarrollar cada región.
- * otros menores.

LIMITANTES:

- * La competencia será muy fuerte
- * El mercado local puede ser invadido
- * Incremento de precios vs. mejor calidad
- * México inundará al país.
- * Se generarán casos de dumping
- * otros problemas impredecibles por falta de experiencia.
- * El país aun no está preparado para un tratado de libre comercio.

COMENTARIOS AGREGADOS:

Para el T.L.C. Guatemala debería fortalecer antes el libre comercio con C.A. y otros países de similiares tamaño y entornos, con el proposito de fortalecer nuestros mercados internos y lograr un nivel de crecimiento económico adecuado que nos permita un mejor nivel de negociación de terminos.

PREGUNTA:

18. ¿El Banco cuenta y puede proporcionar estadísticas del número de operaciones efectuadas en pagos al exterior en valores, periodos etc. ?

RESPUESTA:

- * El 80% de los bancos encuestados respondieron afirmativamente.
- * El 20% de los bancos encuestados respondió negativamente.

COMENTARIOS:

- * Los bancos del sistema proporcionan diariamente y/o por semana esta información estadística al Banco de Guatemala.

PREGUNTA:

19. ¿Dentro del mercado de divisas, que factores toma en cuenta para la compra - venta identificación de costos, definición de tasas de negociación. ?

RESPUESTA:

Debido a la diversidad de factores efectos, la pregunta fue abierta:

- * La oferta y la demanda.
- * Las necesidades que existan.
- * Costo financiero.
- * Costo del corresponsal (dado el caso).
- * Disponibilidad con que se cuenta.
- * Margen de utilidad en la operación.
- * Tomar en cuenta al mercado, Sinedi y clientes.
- * Lograr el punto de equilibrio para satisfacer al exportador e Importador
- * Tomar en cuenta no estar fuera del mercado para poder competir, ya que el cliente compra a quien le ofrezca el mejor precio
- * Riesgo de la operación.
- * Tamaño de la operación.
- * Los efectos especulativos.
- * Costo administrativo.
- * Otros aspectos varios.
- * Tomar en cuenta el costo de adquisicion para no perder.

PREGUNTA:

20. ¿Que efectos pueden distorsionar la tasa de cambio real en el mercado de divisas ?

RESPUESTA:

Debido a la diversidad de factores afectos, la pregunta fue abierta:

- * El ingreso de divisas por la paz, podrá especularse la variacion de la tasa.
- * La participación de petroleras y otras empresas grandes que pueden adquirir cantidades mayores o significativas.
- * Ingresos por exportaciones, o Limitacion en las importaciones.
- * Incremento de importaciones en determinadas epocas del año.
- * Tendencia de los participantes en busca de incrementar operaciones/utilidades.
- * Los efectos especulativos.
- * Altos demandantes y altos oferentes.
- * Rumores.
- * Narcodólares.
- * Bajas tasas de interes.
- * Expectativas de los participantes.
- * Rendimientos en la bolsa.
- * Apertura o cierre de mercados internacionales.
- * Liquidez en el mercado.
- * Otros aspectos.
- * La política Internacional.
- * Cambios políticos.

PREGUNTA:

21. ¿Mencione las ventajas y desventajas que ocasionaría al país, que el sector de empresarios Guatemaltecos exportara sin el control del gobierno ?

RESPUESTA:

VENTAJAS

- * Estabilida en la moneda.
- * No habría presión para los agro-exportadores.
- * Bajaría el tipo de cambio.
- * Incentivo a las exportaciones.
- * Todas las imaginables para un comercio de libre competencia.

DESVENTAJAS

- * La necesidad de captación de divisas para sus obligaciones.
- * Desorden financiero que provocaría fluctuaciones constantes de precios, tasa de cambio, % inflación, etc.
- * No ingresarían divisas al país.
- * Poco ingreso al fisco.

PREGUNTA:

22. ¿Cuales considera son las fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades para su banco, su competencia nacional, competencia Internacional ?

RESPUESTA:

- * (ver anexo)

ANEXO
RESPUESTAS

A) FORTALEZAS: DE LOS BANCOS ENCUESTADOS.

LOS BANCOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE SUS FORTALEZAS ES:

	RESPUESTAS	
	SI	NO
A) Personal capacitado, creativo, calificado y motivado	80%	20%
B) Infraestructura geográfica; el acceso al servicio	100%	0%
C) Volumen de su cartera de clientes; tamaño de la institución	80%	20%
D) La organización y procedimientos	100%	0%
E) Experiencia y conocimientos	80%	20%
F) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico	100%	0%
G) La variedad de servicios	80%	20%
H) Estar especializado en un servicio que no tiene la competencia	40%	60%
I) La calidad del servicio	60%	40%
J) Tiempo en el mercado y conocimiento del mismo	100%	0%
K) Promoción del servicio	80%	20%
L) Constantemente están innovando, siempre hay un nuevo servicio	60%	40%

B) FORTALEZAS:

COMPETENCIA NACIONAL: - EL SISTEMA BANCARIO EN GENERAL
- FINANCIERAS, FINANCIADORAS Y
- OTRAS ENTIDADES NO REGULADAS

LOS BANCOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS FORTALEZAS DE SU COMPETENCIA NACIONAL ES:

	RESPUESTAS	
	SI	NO
A) Personal capacitado, creativo, calificado y motivado	80%	20%
B) Infraestructura geográfica; el acceso al servicio	100%	0%
C) Volumen de su cartera de clientes; tamaño de la institución	100%	0%
D) La organización y procedimientos	60%	40%
E) Experiencia y conocimientos	100%	0%
F) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico	40%	60%
G) La variedad de servicios	40%	60%
H) Estar especializado en un servicio que no tiene la competencia	20%	80%
I) La calidad del servicio	20%	80%
J) Tiempo en el mercado y conocimiento del mismo	80%	20%
K) Promoción del servicio	80%	20%
L) Constantemente están innovando, siempre hay un nuevo servicio	0%	100%

C) FORTALEZAS:

COMPETENCIA INTERNACIONAL: - EL SISTEMA BANCARIO Y ORGANISMOS DEL EXTERIOR
- OTRAS ENT. NO REGULADAS

LOS BANCOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS FORTALEZAS DE SU COMPETENCIA INTERNACIONAL ES:

	RESPUESTAS	
	SI	NO
A) Personal capacitado, creativo, calificado y motivado	80%	20%
B) Infraestructura geográfica; el acceso al servicio	80%	20%
C) Volumen de su cartera de clientes; tamaño de la institución	60%	40%
D) La organización y procedimientos	80%	20%
E) Experiencia y conocimientos	60%	40%
F) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico	80%	20%
G) La variedad de servicios	60%	40%
H) Estar especializado en un servicio que no tiene la competencia	60%	40%
I) La calidad del servicio	60%	40%
J) Tiempo en el mercado y conocimiento del mismo	60%	40%
K) Promoción del servicio	60%	40%
L) Constantemente están innovando, siempre hay un nuevo servicio	60%	40%

RESPUESTAS

A) OPORTUNIDADES: DE LOS BANCOS ENCUESTADOS.

LOS BANCOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE SUS OPORTUNIDADES ES:

	RESPUESTAS		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP.</u>
A) Leyes, reglamentos y requisitos gubernamentales	60%	40%	0%
B) Necesidades y poder adquisitivo del cliente	100%	0%	0%
C) Estudios de mercado (clientes, servicios etc.)	80%	20%	0%
D) El mercado internacional	60%	40%	0%
E) Difícil encontrar sustitutos adecuados	20%	40%	40%
F) Crecimiento del mercado en Guatemala	100%	0%	0%
G) La etapa del mercado no es de madurez	0%	80%	20%
H) No hay saturación de empresas y clientes	80%	0%	20%
I) Foca competencia	20%	80%	0%
J) Otros			

B) OPORTUNIDADES:

COMPETENCIA NACIONAL: - EL SISTEMA BANCARIO EN GENERAL
- FINANCIERAS, FINANCIADORAS Y
- OTRAS ENTIDADES NO REGULADAS

LOS BANCOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS OPORTUNIDADES DE SU COMPETENCIA NACIONAL ES:

	RESPUESTAS		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP.</u>
A) Leyes, reglamentos y requisitos gubernamentales	60%	40%	0%
B) Necesidades y poder adquisitivo del cliente	80%	20%	0%
C) Estudios de mercado (clientes, servicios etc.)	40%	60%	0%
D) El mercado internacional	20%	80%	0%
E) Difícil encontrar sustitutos adecuados	20%	40%	40%
F) Crecimiento del mercado en Guatemala	100%	0%	0%
G) La etapa del mercado no es de madurez	20%	80%	20%
H) No hay saturación de empresas y clientes	60%	20%	20%
I) Foca competencia	20%	80%	0%
J) Otros			

C) OPORTUNIDADES:

COMPETENCIA INTERNACIONAL: - EL SISTEMA BANCARIO Y
ORGANISMOS DEL EXTERIOR
- OTRAS ENT. NO REGULADAS

LOS BANCOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS OPORTUNIDADES DE SU COMPETENCIA INTERNACIONAL ES:

	RESPUESTAS		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP.</u>
A) Leyes, reglamentos y requisitos gubernamentales	20%	80%	0%
B) Necesidades y poder adquisitivo del cliente	80%	20%	0%
C) Estudios de mercado (clientes, servicios etc.)	60%	40%	0%
D) El mercado internacional	100%	0%	0%
E) Difícil encontrar sustitutos adecuados	20%	80%	20%
F) Crecimiento del mercado en Guatemala	100%	0%	0%
G) La etapa del mercado no es de madurez	20%	80%	20%
H) No hay saturación de empresas y clientes	80%	0%	20%
I) Foca competencia	0%	100%	0%
J) Otros			

RESPUESTAS

A) AMENAZAS: DE LOS BANCOS ENCUESTADOS.

LOS BANCOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE SUS AMENAZAS ES:

	RESPUESTAS		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP.</u>
A) Mucha competencia	100%	0%	0%
B) La etapa del mercado es de madurez	20%	60%	20%
C) Leyes, reglamentos y requisitos	60%	20%	20%
D) El mercado internacional	60%	40%	0%
E) fácil encontrar sustitutos adecuados	20%	50%	30%
F) Cambios de gobierno	20%	60%	20%
G) Las necesidades y poder adquisitivo del consumidor o cliente	60%	40%	0%
H) Otros:			

B) AMENAZAS:

COMPETENCIA NACIONAL: - EL SISTEMA BANCARIO EN GENERAL
- FINANCIERAS, FINANCIADORAS Y
- OTRAS ENTIDADES NO REGULADAS

LOS BANCOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS AMENAZAS DE SU COMPETENCIA NACIONAL ES:

	RESPUESTAS		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP.</u>
A) Mucha competencia	100%	0%	0%
B) La etapa del mercado es de madurez	20%	60%	20%
C) Leyes, reglamentos y requisitos	60%	20%	20%
D) El mercado internacional	60%	40%	0%
E) fácil encontrar sustitutos adecuados	40%	60%	0%
F) Cambios de gobierno	20%	80%	0%
G) Las necesidades y poder adquisitivo del consumidor o cliente	60%	40%	0%
H) Otros:			

C) AMENAZAS:

COMPETENCIA INTERNACIONAL: - EL SISTEMA BANCARIO Y
ORGANISMOS DEL EXTERIOR
- OTRAS ENT. NO REGULADAS

LOS BANCOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS AMENAZAS DE SU COMPETENCIA INTERNACIONAL ES:

	RESPUESTAS		
	<u>SI</u>	<u>NO</u>	<u>NO RESP.</u>
A) Mucha competencia	80%	20%	0%
B) La etapa del mercado es de madurez	40%	40%	20%
C) Leyes, reglamentos y requisitos	60%	20%	20%
D) El mercado internacional	60%	40%	0%
E) fácil encontrar sustitutos adecuados	60%	40%	0%
F) Cambios de gobierno	20%	80%	0%
G) Las necesidades y poder adquisitivo del consumidor o cliente	40%	60%	0%
H) Otros:			

RESPUESTAS

A) DEBILIDADES: DE LOS BANCOS ENCUESTADOS.

LOS BANCOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE SUS DEBILIDADES ES:

	RESPUESTAS	
	<u>SI</u>	<u>NO</u>
A) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico	0%	100%
B) La organización y procedimientos	0%	100%
C) Los precios de los servicios (costos)	0%	100%
D) Políticas estancadas, pocos cambios e innovaciones	0%	100%
E) La planificación de la empresa	0%	100%
F) Promoción de servicios	20%	80%
G) Tiempo en el mercado	20%	80%
H) La calidad del servicio	40%	60%
I) La variedad de los servicios	20%	80%
J) El volumen de su cartera de clientes, tamaño de la institución	20%	80%
K) Su personal es capacitado, calificado, creativo y está motivado	20%	80%
L) Su infraestructura geográfica, el acceso al servicio	20%	80%
M) sus asociaciones y alianzas con otras empresas y contactos	20%	80%
N) Gastos operativos	20%	80%

B) DEBILIDADES:

COMPETENCIA NACIONAL: - EL SISTEMA BANCARIO EN GENERAL
- FINANCIERAS, FINANCIADORAS Y
- OTRAS ENTIDADES NO REGULADAS

LOS BANCOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS DEBILIDADES DE SU COMPETENCIA NACIONAL ES:

	RESPUESTAS	
	<u>SI</u>	<u>NO</u>
A) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico	60%	40%
B) La organización y procedimientos	80%	20%
C) Los precios de los servicios (costos)	0%	100%
D) Políticas estancadas, pocos cambios e innovaciones	80%	20%
E) La planificación de la empresa	80%	20%
F) Promoción de servicios	0%	100%
G) Tiempo en el mercado	40%	60%
H) La calidad del servicio	80%	20%
I) La variedad de los servicios	40%	60%
J) El volumen de su cartera de clientes, tamaño de la institución	40%	60%
K) Su personal es capacitado, calificado, creativo y está motivado	20%	80%
L) Su infraestructura geográfica, el acceso al servicio	0%	100%
M) sus asociaciones y alianzas con otras empresas y contactos	20%	80%
N) Gastos operativos	60%	20%

C) DEBILIDADES:

COMPETENCIA INTERNACIONAL: - EL SISTEMA BANCARIO Y
ORGANISMOS DEL EXTERIO
- OTRAS ENT. NO REGULADA:

LOS BANCOS ENCUESTADOS CONSIDERAN QUE UNA DE LAS DEBILIDADES DE SU COMPETENCIA INTERNACIONAL ES:

	RESPUESTAS	
	<u>SI</u>	<u>NO</u>
A) Sus instalaciones, equipo moderno y tecnológico	20%	80%
B) La organización y procedimientos	0%	100%
C) Los precios de los servicios (costos)	20%	80%
D) Políticas estancadas, pocos cambios e innovaciones	20%	80%
E) La planificación de la empresa	0%	100%
F) Promoción de servicios	40%	60%
G) Tiempo en el mercado	20%	80%
H) La calidad del servicio	0%	100%
I) La variedad de los servicios	40%	60%
J) El volumen de su cartera de clientes, tamaño de la institución	40%	60%
K) Su personal es capacitado, calificado, creativo y está motivado	0%	100%
L) Su infraestructura geográfica, el acceso al servicio	60%	40%
M) sus asociaciones y alianzas con otras empresas y contactos	40%	60%
N) Gastos operativos	40%	60%