

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS



**"LA POLÍTICA ECONÓMICA COMO UN INSTRUMENTO DE APOYO EN UNA  
ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS  
NO TRADICIONALES"**

TESIS

Presentada a la Junta Directiva de la  
Facultad de Ciencias Económicas

POR

**Marvin Samuel Otzoy Tubac**

Previo a conferírsele el Título de  
**ECONOMISTA**

En el Grado Académico de  
**LICENCIADO**

Guatemala, marzo de 2000.

**MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA  
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

LIC. MIGUEL ANGEL LIRA TRUJILLO	DECANO
LIC. EDUARDO ANTONIO VELÁSQUEZ CARRERA	SECRETARIO
LIC. ROLANDO DE JESÚS OLIVA ALONZO	VOCAL 1o.
LIC. ANDRÉS GUILLERMO CASTILLO NOWELL	VOCAL 2o.
LIC. GUSTAVO ADOLFO VEGA	VOCAL 3o.
P.A.E. JAIRO JOAQUÍN FLORES DIVAS	VOCAL 4o.
P.C. WILLIAM TOMÁS RAMÍREZ RAYMUNDO	VOCAL 5o.

**EXAMINADORES DE ÁREAS PRÁCTICAS**

ÁREA DE MATEMÁTICA Y ESTADÍSTICA	LIC. JULIO RODAS RUIZ
ÁREA DE ECONOMÍA APLICADA	LIC. MIRIAM QUIROA MÉNDEZ
ÁREA DE TEORÍA ECONÓMICA	LIC. MARIO ROLANDO GODÍNEZ

**JURADO QUE PRACTICÓ EXAMEN DE TESIS**

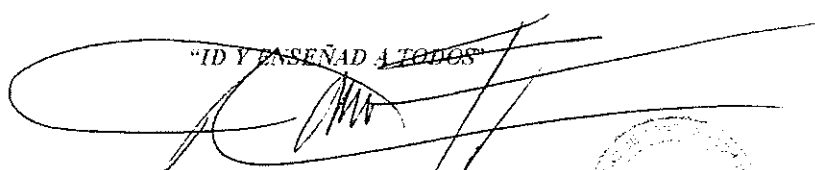
PRESIDENTE	LIC. ARNOLDO CABALLEROS ESCOBAR
SECRETARIO	LIC. ALVARO CRUZ PANIAGUA
EXAMINADOR	LIC. EDUARDO GUERRA CASTILLO


DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS. GUATEMALA,  
DOCE DE ABRIL DOS MIL.

Con base en lo estipulado en el Artículo 23o. del Reglamento de Evaluación Final de Exámenes de Areas Prácticas y Examen Privado de Tesis, el dictamen emitido por el Licenciado Abelardo Medina Bermejo, quien fuera designado Asesor y el Acta ECO. 31-2,000, donde consta que el estudiante MARVIN SAMUEL OTZOY TUBAC, ha aprobado su Examen Privado de Tesis, se le autoriza la impresión del Trabajo de Tesis, denominado "LA POLITICA ECONOMICA COMO UN INSTRUMENTO DE APOYO EN UNA ESTRATEGIA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRICOLAS NO TRADICIONALES".

Atentamente,

*"DID Y ENSEÑAD A TODOS"*

  
LIC. EDUARDO ANTONIO VELASQUEZ CARRERA  
SECRETARIO

  
LIC. MIGUEL ANGEL MIRA TRUJILLO  
DECAÑO

Smp.

Guatemala,  
01 de septiembre de 1999

Licenciado  
Miguel Angel Lira Trujillo  
Decano Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de San Carlos de Guatemala  
Ciudad Universitaria

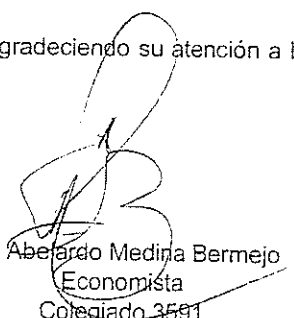
Señor Decano:

Hago referencia a la providencia No. 04.98 del 27 de febrero de 1998, firmada por el Lic. Edgar Reyes Escalante, en la cual se me designa como asesor del trabajo de tesis "LA POLÍTICA ECONÓMICA COMO UN INSTRUMENTO DE APOYO EN UNA ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS NO TRADICIONALES", tema de tesis aprobado al Perito Contador Marvin Samuel Otzoy Tubac, carnet 90-12843.

Al respecto, me permito informarle que, luego de revisar y analizar detenidamente el trabajo de tesis, he constatado la calidad académica del mismo, considerando que reúne los requisitos necesarios para ser aceptado, previo a que el señor Otzoy Tubac opte al título de ECONOMISTA en el grado académico de LICENCIADO.

Sin otro particular y agradeciendo su atención a la presente, me suscribo de usted.

Atentamente,



Lic. Abelardo Medina Bermejo  
Economista  
Colegiado 3591

## ACTO QUE DEDICO

A DIOS: Amo y Señor de nuestra existencia

A MI ESPOSA: Julissa Ruiz Trujillo de Otzoy

A MIS HIJOS: Marvin Andrés y José Carlos, que con su inocencia y alegría convierten cada día en un amanecer lleno de esperanza

A MIS PADRES: Emiliana Tubac C. de Otzoy  
Félix Alfonso Otzoy C.

A MIS HERMANOS: Oscar Manolo (Q.E.P.D.), Elder Alfonso,  
Oliver Franck y Emmy Karina

AL ASESOR DE TESIS: Lic. Abelardo Medina Bermejo

AL: Banco de Guatemala

A: La Universidad de San Carlos de Guatemala



## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	PÁGINA
<b>CAPÍTULO I</b>	
Clasificación de la Producción Agrícola No Tradicional	5
a) Las Hortalizas	5
b) Hortalizas y Frutas	6
c) Frutales Mayores	7
d) Frutales Menores	8
e) Plantas Ornamentales y Flores	9
<b>CAPÍTULO II</b>	
El Comportamiento de las Exportaciones, del Ingreso de Divisas y de la Generación de Empleo Observada en los Principales Productos Agrícolas No Tradicionales	12
a) Exportaciones	12
b) Ingreso de Divisas	19
c) Generación de Empleo	25
<b>CAPÍTULO III</b>	
1 Problemas que Enfrenta el Desarrollo del Sector	26
a) Escaso desarrollo del recurso humano del sector	26
b) Mecanismos poco adecuados para la generación y transformación de tecnología	27
c) Falta de organización de los productores	28
d) Las políticas macroeconómicas inestables	29
e) Política de comercio exterior poco desarrollada	29
f) Dificultades de acceso a financiamiento	30
g) Otros factores limitantes	31
2 Factores Favorables para el Crecimiento del Sector	32
a) Estructura de producción	33
b) Diversidad agroecológica	33
c) Costo de mano de obra	34
d) Proximidad a centros importantes de consumo	34
e) Presencia y apoyo institucional	35
f) El sistema cooperativo	35

	<b>PÁGINA</b>
<b>CAPÍTULO IV</b>	
1 Inicios de la Apertura Comercial	37
a) La promoción de exportaciones	37
b) La apertura externa	38
c) El Mercado Común Centroamericano	40
2 La Política Económica Período de 1987 a 1998	41
a) Política Fiscal	41
b) Política Cambiaria	45
c) Política Crediticia	52
d) Política Comercial e Institucional	56
Conclusiones	59
Recomendaciones	62
Bibliografía	64

#### **ANEXO**

- 1 Agentes Económicos e Institucionales
- 2 Principales Negociaciones del País en el Ámbito Internacional

## INTRODUCCIÓN

En los años ochenta, Guatemala empezó a estimular y fomentar la producción de bienes de exportación no tradicionales, en los que se encontraban bienes agrícolas y bienes no agrícolas, impulsada básicamente por una coyuntura favorable a nivel internacional. Su evolución desde entonces ha sido de tal magnitud que actualmente una de las características más relevantes del comercio internacional de productos agrícolas, es el desempeño prometedor de las exportaciones no tradicionales, lo que puede apreciarse en las cifras de comercio internacional de los últimos años. Según la Comisión Económica para América Latina. CEPAL (1992), "las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales son aquellos productos agrícolas cuya exportación era inexistente o muy limitada antes del período 1975-1980".

Además, debido a una demanda creciente en el extranjero, los productos agrícolas no tradicionales han logrado diversificar su producción; para ello se ha considerado el uso de nueva tecnología en el proceso productivo como un elemento diferenciador y de apoyo esencial, utilizando técnicas modernas que han permitido alcanzar mayores niveles de productividad; estas circunstancias han generado cierto nivel de empleo e ingreso de divisas, lo cual contribuye a fortalecer la balanza de pagos y crear las condiciones para la reactivación de las inversiones productivas en el país.

Debido a las condiciones económicas en Guatemala es conveniente que se promueva al sector exportador, ya que el saldo de la balanza comercial del país ha sido deficitario en los últimos años. Para 1998, según cifras del Banco de Guatemala, se muestra que ese





déficit ascendió a un total de US\$ 2,089.0 millones, un 10.98% del PIB. En ese sentido se pretende que las instituciones públicas y privadas vinculadas al sector agroexportador no tradicional le den seguimiento a una política de promoción de exportaciones, como parte de una política económica global que contribuya a reducir el saldo negativo en la balanza comercial.

La política económica, según el Diccionario Enciclopédico Economía (1980), “es la rama normativa de la economía que tiene por objeto aplicar a la realidad el conocimiento adquirido por medio de la Teoría Económica, además se encarga del estudio de los objetivos de corto, mediano y largo plazo que desean ser alcanzados y de su aplicación práctica mediante sus instrumentos”. Entre los objetivos de corto plazo, en forma genérica, se encuentran: 1) El control sobre las tasas de interés, 2) La estabilización del tipo de cambio. Entre los objetivos de mediano y largo plazo se enumeran: 1) Expansión de la producción, 2) Mejora en la asignación de los factores de producción, entre ellos el empleo y el ingreso. De esta manera la política económica, al caracterizarse por altos niveles de certeza y credibilidad, ejecuta sus respectivos instrumentos y con ello estaría sirviendo de apoyo a la estrategia que se persigue, en este caso la de promocionar las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales.

En este sentido, metodológicamente hay que distinguir entre las acciones que el Estado y el sector privado adoptan como estrategia de promoción de exportaciones; el Estado por medio de sus políticas macroeconómicas, ya que es el ente encargado de suministrar los elementos necesarios para que funcione correctamente la estrategia y el sector privado por su parte, contribuye fundamentalmente a la generación de la producción

exportable del país y al mismo tiempo su comercialización con el exterior, a través de los lineamientos dados por la política de apertura comercial.

Sin embargo, hay que tener presente que el éxito de la aplicación de la política económica dependerá de la capacidad que tenga el país de poder adaptarse a los cambios que conlleva este tipo de medidas, para lo cual hay que tomar en cuenta aspectos como la disponibilidad de financiamiento, la transferencia tecnológica y la calidad del recurso humano, entre otros.

Dado lo anterior, mediante el presente estudio se pretende comprobar que la política económica orientada a fomentar la producción y exportación de productos agrícolas no tradicionales, favorece las condiciones de producción y el aprovechamiento de las oportunidades comerciales en el mercado internacional. Por ello se ha planteado como objetivo general determinar cuáles son los efectos de la política económica en la promoción de las exportaciones guatemaltecas de productos agrícolas no tradicionales y cómo ha afectado el desarrollo de las mismas, especialmente cuando se adoptan medidas de política cambiaria, crediticia, fiscal, comercial o institucional; de manera específica se pretende determinar el crecimiento que han tenido dichas exportaciones y la importancia que tiene en la generación de divisas para el país.

Se estableció también que, dada su participación relativa dentro del total de exportaciones agrícolas no tradicionales, la unidad de análisis estaría compuesta por el Ajonjolí, Caucho Natural, Flores, Plantas y Similares, Frutas y sus Preparados y Verduras y Legumbres, producidos en Guatemala y exportados a diversos países, en donde el período

de referencia que se ha tomado en cuenta para realizar este análisis comprende de 1987 a 1998, tiempo en el que se pretende observar los efectos de las medidas de política adoptadas como elementos estratégicos para la promoción de las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales.

La presentación de los resultados de la investigación se encuentra distribuida en 5 capítulos. El capítulo I describe la clasificación de la producción agrícola no tradicional, tal como hortalizas, hortalizas y frutales, frutales mayores y menores, así como plantas ornamentales, flores y follajes. En el capítulo II, se analiza el comportamiento de los principales productos agrícolas no tradicionales, el crecimiento de las exportaciones de los productos clasificados en el capítulo primero, el comportamiento del ingreso de divisas que producen y el nivel de empleo que generan. El capítulo III hace referencia a los problemas que enfrenta el desarrollo del sector y a la vez se hace mención de los factores favorables para el crecimiento del sector agroexportador no tradicional. En el capítulo IV se describen los inicios de la apertura comercial, a la vez que se presentan las principales medidas de política económica adoptadas durante el período en estudio. Al terminar el desarrollo de los capítulos anteriores se dan a conocer las conclusiones y recomendaciones obtenidas luego de efectuado el presente trabajo de investigación. Al final del estudio se presenta un anexo cuyo contenido abarca la descripción de los agentes económicos e institucionales relacionados directamente con las actividades del sector agroexportador no tradicional, los cuales son de carácter público y privado; además, se describen las principales negociaciones comerciales del país en el ámbito internacional.

## CAPÍTULO I

### CLASIFICACIÓN DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA NO TRADICIONAL

La clasificación de los cultivos agrícolas no tradicionales de exportación más significativos para la Asociación Gremial de Exportadores de Productos Agrícolas No tradicionales –AGEXPRONT-, según publicación de agosto de 1996 titulada “Productos agrícolas No Tradicionales, Estrategia al Año 2020”, es la siguiente:

a) **Las Hortalizas**

a.1) Productos

Brócoli, arveja china, okra, coliflor, repollo y otros.

a.2) Área y lugar de producción

Aproximadamente se utilizan 19,000 hectáreas. El lugar de su producción se encuentra en los valles altos de la sierra entre Guatemala y Quetzaltenango.

a.3) Destino de la exportación

Guatemala ha abastecido de hortalizas frescas y congeladas al mercado de Estados Unidos, al de los países centroamericanos y en menor grado a países de la Unión Europea, como Alemania, Bélgica y Suecia.

#### a.4) Características

Una característica muy peculiar en el cultivo de estos productos es que es una de las pocas en el mundo en cuya producción exportable participa activamente un buen número de pequeños agricultores. Aparte de esto, la horticultura de exportación se ha convertido en la base del desarrollo de una naciente y dinámica agroindustria de congelados, sobresaliendo básicamente el procesamiento y exportación de brócoli y okra. Las hortalizas de clima templado presentan favorables condiciones agroclimáticas para su producción, por lo que existe la posibilidad de extender estos cultivos. Sin embargo, esta expansión se ve afectada principalmente por la escasa disponibilidad de agua para riego y de vías de comunicación eficientes que permitan un fácil acceso a los productos.

#### b) Hortalizas y Frutales

##### b.1) Productos

Mango, aguacate, nuez de marañón, melón, sandía, okra, pimiento, tomate y cebolla.

##### b.2) Área y lugar de producción

Aproximadamente utiliza 14,960 hectáreas. El área de producción se localiza en la costa sur, específicamente en Granada, Obero y Oliveros, del departamento de Escuintla; además también se cultiva en Sololá y en sectores

de Zacapa. En esta última zona, aparte del melón, se cultiva sandía y okra. Lo referente al tomate, pimiento, cebolla y un poco de sandía, se practica el cultivo en los valles de altura mediana, en donde se localiza Salamá, San Jerónimo, Rabinal, del departamento de Baja Verapaz y Asunción Mita, en el departamento de Jutiapa.

b.3) Destino de las exportaciones

Principalmente a los Estados Unidos, El Salvador, Honduras, Alemania.

b.4) Características

En el cultivo de estos productos, recientemente en el país se ha dado un fenómeno muy interesante, se trata del desarrollo de plantaciones industriales de árboles/arbustos frutales orientados a la exportación. Este desarrollo está impulsado por el Proyecto del Desarrollo de la Fruta –PROFRUTA-, proyecto decisivo en la tecnificación de los cultivos, por un lado en lo que se refiere a la introducción de variedades aptas para la exportación, y por el otro lado el manejo técnico y fitosanitario de los mismos.

c) **Frutales Mayores**

c.1) Productos

Entre estos están el mango, cítricos, aguacate, marañón y otros.

c.2) Área y lugar de producción

Aproximadamente se utilizan 6,576 hectáreas. Se cultivan en las faldas de la Sierra Costera de los departamentos de Retalhuleu, Escuintla, Suchitepéquez, Santa Rosa, Jutiapa, Petén, El Progreso, Zacapa y Chiquimula, así como en los valles de mediana altura (Salamá, Rabinal, Asunción Mita). De igual forma en Chimaltenango, Sacatepéquez, Quetzaltenango y Quiché.

c.3) Destino de las exportaciones

Principalmente Estados Unidos, Alemania, Bélgica, El Salvador, Honduras y Nicaragua.

c.4) Características

Se ha detectado que en algunos lugares donde se producen estos cultivos, especialmente en los valles de mediana altura, la mala infraestructura no les permite una mejor comunicación para la comercialización. En otros sectores existe falta de agua para el riego.

d) **Frutales Menores**

d.1) Productos

Sobresalen los cultivos de mora, frambuesa, fresa, papaya, piña, granadilla y otros.

d.2) Área y lugar de producción

Aproximadamente 1,670 hectáreas. Se ha desarrollado en los valles altos cercanos a la ciudad de Guatemala, así como en las faldas de la Sierra Costera, de Escuintla, Jutiapa y Santa Rosa y en menor grado en superficies de El Progreso y Zacapa. También se cultivan en otros departamentos como Izabal y Chimaltenango.

d.3) Destino de las exportaciones

Estados Unidos y Centroamérica. Eventualmente el producto va a Suecia.

d.4) Características

Estos productos requieren mucha delicadeza para su transportación, debido a su fragilidad. La expansión de estos cultivos se ve limitada debido a la mala infraestructura de transporte y energía eléctrica.

e) **Plantas Ornamentales y Flores**

e.1) Productos

Claveles, crisantemos, rosas, la dracaena, el izote, hoja de cuero, hoja de helecho y xate, entre otras.



e.2) Área y lugar de producción

Utiliza aproximadamente 660 hectáreas. El cultivo de estos se beneficia por las condiciones de clima subtropical en la Sierra Costera, particularmente en el área de Retalhuleu. No son exclusivos de esta zona, ya que también se cultivan en los valles de altura mediana, así como podría aprovecharse para el efecto, el Valle del Río Motagua. La producción de flores básicamente se realiza en regiones de clima templado, tal el caso de áreas cercanas a la ciudad de Guatemala, es decir, en toda la región que abarca la meseta central.

e.3) Destino de las exportaciones

Principalmente a los Estados Unidos.

e.4) Características

Con relación a estas exportaciones, los productores se han beneficiado de las ventajas que ofrece el país para la producción de diversas especies de flores, constituyéndose en la variedad más importante dentro de esta categoría, ya que se producen intensamente en una superficie de 150 hectáreas. Especialmente destaca la producción de rosas (60%), los claveles (20%), así como los crisantemos, con porcentaje productivo similar a los claveles. Es de notar, el importante esfuerzo de diversificación hacia otras especies que se está llevando a cabo por parte de los floricultores. Por su parte, las plantas

ornamentales son las que ocupan el segundo lugar en las exportaciones de esta categoría.

El caucho natural y el ajonjolí, que conforman otros rubros no tradicionales, son tipos en expansión localizados en la sección meridional de la Costa Sur, que ven limitada tendencia debido a que su reducida rentabilidad es poco atractiva al incremento de su producción. De ello se deriva la escasez en los datos estadísticos que puedan proporcionar información sobre su producción y que permita una clasificación similar a la realizada en los anteriores productos.

## CAPÍTULO II

### EL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES, DEL INGRESO DE DIVISAS Y DE LA GENERACIÓN DE EMPLEO OBSERVADA EN LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGRÍCOLAS NO TRADICIONALES.

#### a) Exportaciones

En 1987 el valor FOB de las exportaciones alcanzó un total de US\$ 88.5 millones, crecimiento observado en lo enviado tanto a Centroamérica como al resto del mundo y que significó un importante crecimiento de 41.7% con relación a 1986; este porcentaje es considerado como muy exitoso para el sector, si se toma en cuenta los resultados obtenidos años anteriores. En este contexto, se destaca el comportamiento observado en las frutas y legumbres, que en general logró un extraordinario crecimiento de 69.8% respecto a sus exportaciones del año anterior, sobresaliendo la exportación a Centroamérica, que casi llegó al cien por ciento de incremento respecto al año de 1986.

En 1988 el nivel de las exportaciones agrícolas no tradicionales se mantuvo al mismo nivel del año anterior, mientras el ingreso de divisas siguió su tendencia ascendente, ya que incrementó en un 15.5%; del total de exportaciones realizadas por el sector, las enviadas al resto del mundo fueron las que mayor porcentaje aportó al crecimiento, ya que la región centroamericana sólo aumentó su valor exportado en un 1.0%.

En 1989, específicamente con la creación de la Ley de Zonas Francas y de la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, se define que la estrategia

:



de crecimiento se basa en un aprovechamiento del mercado externo, por medio de las exportaciones de productos no tradicionales, y dentro de ellas de los productos agrícolas, adoptando medidas que rompieron con el esquema tradicional de política económica, tal como la liberación de la tasa de interés y del tipo de cambio. Sin embargo, los efectos reales de tales medidas no se observaron inmediatamente, sino al cabo de algunos años.

En 1989 el valor total de las exportaciones del sector subió a US\$ 96.6 millones, superior en un 9.7% respecto a las del año anterior, sobresaliendo las frutas y sus preparados y las verduras y legumbres que se vendieron al resto del mundo.

En el resultado anterior fueron los ajustes al tipo de cambio dentro de un mercado que gozó de mayor libertad y la rebaja de aranceles, los factores que contribuyeron al buen desempeño de las exportaciones. Dichos ajustes al tipo de cambio obedecieron a objetivos de política económica y de mercado, ya que debido al déficit en el flujo de divisas causado por las importaciones y por el turismo, se estaría buscando frenar el deterioro de las reservas monetarias internacionales; por otro lado todas las transacciones cambiarias se trasladaron al mercado bancario, además de que la Junta Monetaria tomó la determinación de que el tipo de cambio actuaría en función de lo que el mercado estableciera, en donde el tipo de cambio de referencia del mercado bancario sería calculado por el Banco de Guatemala. Por esta razón en 1990 hubo un mayor valor de productos agrícolas no tradicionales comercializados en el exterior, tanto a Centroamérica como al resto del mundo. El 30 de diciembre de 1989 entró en vigencia la "Ley de Zonas Francas", medida que promovió la producción y exportación de los bienes del sector.

Es por ello que en el año 1990 el valor total FOB de las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales continuó creciendo, esta vez alcanzando los US\$ 123.3 millones, lo que significó un 27.7% más que en 1989. Hacia el resto del mundo los productos agrícolas tradicionales experimentaron crecimientos significativos, lo mismo que hacia el área de Centroamérica, en donde las verduras y legumbres destacaron con un alza de 67.8%, respecto al año anterior. Los factores de mayor influencia en este comportamiento fueron, en el ámbito comercial, la depreciación del tipo de cambio, que aumentó la competitividad externa, la Ley de Zonas Francas y la Ley de Desarrollo y Fomento de la Actividad Exportadora y de Maquila, porque apoyaron la producción y exportación del sector, y especialmente la reducción de las tarifas arancelarias de 70% a 40% en promedio, a las materias primas utilizadas para estos cultivos, lo que evidencia el apoyo que ha proporcionado la política económica a la promoción de agroexportaciones. En el caso de los productos no tradicionales, además de que existió también una reducción arancelaria general a las exportaciones guatemaltecas a diferentes destinos. El dinamismo que en los últimos años venían mostrando las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales, volvió una vez más a manifestarse en 1991, al registrar un crecimiento general total de 7.9% y situarse en US\$ 133.0 millones.

En los años siguientes se dieron acontecimientos políticos en el país que generaron desequilibrios en el sector externo (un frustrado autogolpe de Estado, la depuración del Congreso de la República, el replanteamiento de la política económica a ejecutar), que produjeron incertidumbre y falta de confianza por parte de productores, inversionistas y los propios exportadores, ya que no existieron políticas estables ni reglas claras en el ambiente

macroeconómico del país. Una vez superados estos inconvenientes, la actividad económica empezó a desarrollarse en un ambiente favorable a las decisiones de producción del sector, llegando a tal punto que en 1994 las exportaciones agrícolas no tradicionales reflejaron un alza general de 20.7% con respecto a 1993.

Los productos agrícolas no tradicionales siguieron creciendo extraordinariamente en 1996 y 1997, esta vez favorecidos por un clima de estabilidad política y, en un ambiente de confianza, las exportaciones de este sector en total aumentaron en un 21.8% y 6.1% con relación a su respectivo año anterior.

En 1998, último año bajo análisis, el valor total FOB de exportaciones de productos agrícolas no tradicionales tuvo una contracción notable, ya que solamente registró US\$ 197.5 millones. En este resultado influyó parcialmente el efecto negativo de la tormenta tropical Mitch sobre la agricultura general del país a fines de octubre y principios de noviembre, debido a que parte de la cosecha del sector se lleva a cabo en noviembre y diciembre de cada año, especialmente en lo que se refiere a frutas y sus preparados, ya que dicha tormenta tropical golpeó específicamente las plantaciones de melón, y a raíz de ello se dio la propagación de la mosca blanca que destruyó el cuarenta por ciento de este cultivo en el oriente del país. Además de lo anterior, en este año también influyeron otros factores coyunturales, entre ellos el problema de iliquidez en el sistema financiero nacional, específicamente en el segundo semestre del año; contribuyeron también las quiebras de algunas instituciones financieras, los problemas en el mercado bursátil y extrabursátil presentados en el continente asiático, así como en Rusia y Brasil. Todo ello condujo a que existiera escasez de divisas frescas al cerrarse las líneas de crédito, de las cuales los

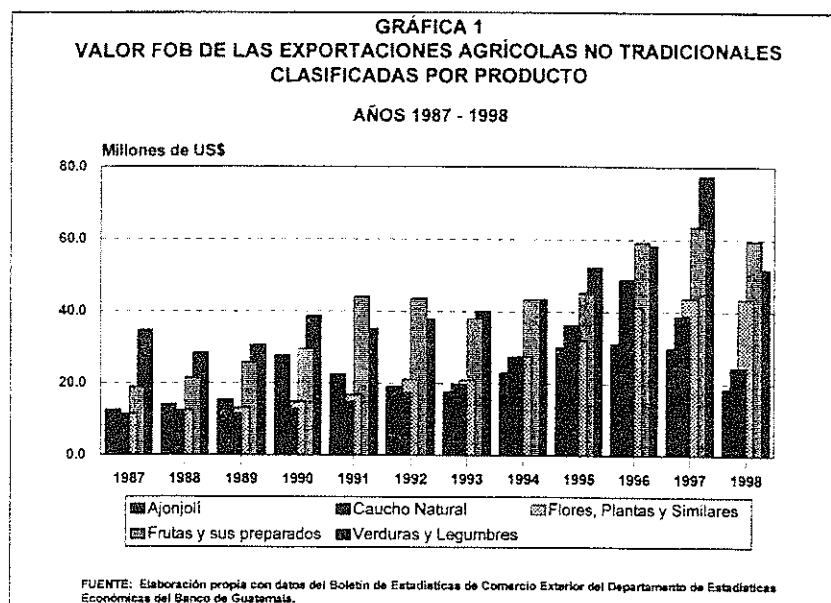
productores usualmente hacen uso para levantar la cosecha. Lo descrito con anterioridad tuvo como consecuencia una pérdida de US\$ 55.2 millones de exportaciones en el sector agrícola no tradicional, es decir un 21.9% menos que en 1997, según cifras obtenidas del Boletín de Estadísticas de Comercio Exterior, realizado por el Departamento de Estadísticas Económicas del Banco de Guatemala.

**CUADRO 1**  
**VALOR FOB DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS**  
**AGRÍCOLAS NO TRADICIONALES**  
**AÑOS 1987 - 1998**  
**- En millones de US\$ -**

Años	Ajonjolí	Caucho Natural	Flores, Plantas y Similares	Frutas y sus Preparados	Verduras y Legumbres	Totales
1987	2.5	10.9	11.5	18.9	34.7	88.5
1988	14.1	11.7	12.4	21.5	28.4	88.1
1989	15.5	11.5	13.2	25.8	30.6	96.6
1990	27.7	12.9	14.8	29.4	38.6	123.3
1991	22.4	14.8	16.8	44.0	35.0	133.0
1992	19.1	17.4	21.9	43.5	37.8	138.9
1993	17.7	19.6	20.8	37.9	40.0	136.0
1994	22.9	27.3	27.4	43.2	43.3	164.2
1995	30.1	35.1	32.0	45.2	52.1	195.5
1996	31.0	48.7	41.2	59.1	58.2	238.1
1997	29.8	38.7	43.6	63.5	77.3	252.8
1998	18.5	24.5	43.3	59.4	51.7	197.5
<b>Variaciones 1998/1987</b>	<b>49.0</b>	<b>125.1</b>	<b>276.2</b>	<b>214.1</b>	<b>49.1</b>	<b>123.2</b>
<b>Variaciones Interanuales</b>						
1988	12.8	7.3	7.9	13.6	-18.2	-0.5
1989	9.7	-1.9	6.3	20.2	7.3	9.6
1990	19.1	11.7	12.3	13.6	26.2	27.7
1991	-19.2	15.6	13.5	49.7	-9.3	7.9
1992	-14.6	17.4	25.2	-1.0	8.0	4.4
1993	-7.5	12.8	-0.8	-13.1	5.7	-2.1
1994	28.9	38.4	31.6	14.1	8.4	20.7
1995	31.7	32.1	16.6	4.6	20.3	19.1
1996	2.8	34.8	28.6	30.8	11.7	21.8
1997	-3.8	-20.6	8.0	7.4	32.6	6.1
1998	-37.5	-35.5	-0.8	-6.4	-33.3	-21.9

FUENTE: Elaboración propia con datos del Boletín de Estadísticas de Comercio Exterior del Departamento de Estadísticas Económicas del Banco de Guatemala.

Históricamente existe evidencia de lo importante de este sector para la actividad productiva del país y para ello basta con observar las cifras que se presentan en el cuadro 1, que muestra el comportamiento del valor FOB de las exportaciones agrícolas no tradicionales durante el periodo en estudio, destacando los años de 1990, 1994, 1995 y 1996 como los años en que se reportaron las mayores tasas de crecimiento. Adicionalmente



Adicionalmente se puede observar la variación existente en el comportamiento de este sector en 1998 respecto a 1987, notando una tendencia favorable para este sector a lo largo del período bajo análisis. Durante el período analizado hay que resaltar el comportamiento de las verduras y legumbres y el de las frutas y sus preparados, ya que anualmente son los productos que más destacan dentro de los agrícolas no tradicionales y los que muestran siempre las mayores tasas de crecimiento que las obtenidas por las flores, plantas y similares, el caucho natural y el ajonjolí. El desarrollo de estos productos se muestra en la gráfica 1.





En la gráfica 2 se puede observar la participación de las exportaciones agrícolas no tradicionales, sobre las exportaciones totales, que incluyen productos tradicionales y no tradicionales en general, notando el paulatino crecimiento que han tenido durante el período en estudio. En cuanto a la estructura de este tipo de exportaciones, en 1996 se tuvo la mejor participación relativa, siendo esta de 11.6% sobre el total; sin embargo, en términos absolutos, en 1997 se registró la más alta agroexportación no tradicional, ubicándose en US\$ 252.8 millones. En 1998 bajó la participación del sector dentro del total de exportaciones, debido a los efectos de la tormenta tropical Mitch y de los problemas financieros a nivel mundial, lo cual se hizo notorio en este año y que también se aprecia en la gráfica 2.

**b) Ingreso de Divisas**

En lo que se refiere al ingreso de divisas generado por las exportaciones del sector, en 1988 ya se presentaba una tasa de incremento de 21.6% respecto a 1987, con lo cual se daban señales de la importancia que representaba este rubro para el ingreso de divisas en general y con lo cual se empezó a llamar la atención de los sectores dedicados a la exportación. Este comportamiento se consolidó los siguientes años, al registrarse tasas de crecimiento importantes y que pueden ser verificadas en el cuadro 3 que se presenta más adelante.

En 1990, luego de haberse liberalizado el tipo de cambio, el total de ingresos generados por este sector fue de US\$ 90.3 millones, representando un aumento de 6.9%, con relación al año anterior, continuando así su comportamiento favorable. Además hay que tomar en cuenta la importancia fundamental que para el país ha representado la generación de divisas por concepto de esta actividad, ya que de lo recibido del resto del mundo en 1991 provenientes de los productos no tradicionales, los agrícolas aportaron un 27.8% del total, según cifras obtenidas del Boletín de Estadísticas Cambiarias, publicado por el Departamento de Estadísticas Económicas del Banco de Guatemala. Por otro lado, aun con los inconvenientes de los acontecimientos políticos suscitados en el país en 1994 el ingreso de divisas aumentó satisfactoriamente en US\$ 56.9 millones respecto a 1993, lo que significó un incremento de 39.6% entre lo proveniente del resto del mundo y Centroamérica, una de las tasas más altas durante el período analizado. Es oportuno señalar que en 1995, 1996 y 1997 continuaron los crecimientos en este aspecto, registrando

cifras de US\$ 283.4, US\$ 286.5 y US\$ 305.4 millones para cada año respectivamente, a los que corresponden incrementos relativos de 41.1%, 1.1% y 6.6%.

**CUADRO 2**  
**VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE**  
**PRODUCTOS AGRÍCOLAS NO TRADICIONALES**  
**AÑOS 1987 - 1998**  
**- En miles de quintales -**

Años	Ajonjolí	Flores, Plantas y Similares	Frutas y sus Preparados	Verduras y Legumbres	Totales
1987	421.3	401.7	1,027.2	2,173.2	4,023.4
1988	473.3	375.9	1,652.5	1,950.5	4,452.2
1989	415.7	403.2	1,515.3	1,764.0	4,098.2
1990	489.6	480.7	1,794.3	2,020.7	4,785.5
1991	590.3	475.7	2,825.5	2,311.6	6,204.1
1992	509.3	479.2	2,851.3	2,127.0	5,966.8
1993	610.6	430.6	1,906.6	2,389.8	5,337.5
1994	700.1	448.2	2,241.9	2,577.4	6,067.6
1995	750.4	487.1	2,603.3	4,095.8	7,937.2
1996	699.3	600.7	4,016.2	4,210.1	9,526.2
1997	705.4	1,599.9	2,935.5	5,496.7	10,737.5
1998	880.1	1,253.8	2,801.2	5,169.6	9,924.6
<b>Variaciones 1998/1987</b>	<b>61.4</b>	<b>212.1</b>	<b>172.7</b>	<b>138.8</b>	<b>146.7</b>
<b>Variaciones Interanuales</b>					
1988	12.3	-6.4	60.9	-10.2	10.7
1989	-12.2	7.3	-8.3	-9.6	-3.0
1990	17.8	19.2	18.4	14.6	16.8
1991	20.5	-1.0	57.5	14.4	29.6
1992	-13.7	0.7	0.9	-8.0	-3.8
1993	19.0	-10.1	-33.1	12.4	-10.5
1994	14.7	4.1	17.6	12.0	13.7
1995	7.2	8.7	16.1	53.0	30.8
1996	-6.8	23.3	54.2	2.9	20.0
1997	0.9	166.3	-26.9	30.6	12.7
1998	-3.6	-21.6	-4.6	-5.6	-7.6

FUENTE: Elaboración propia con datos del Boletín de Estadísticas de Balanza de Pagos del Departamento de Estudios Económicos del Banco de Guatemala.

Los factores de más influencia en este comportamiento fueron la mejora en la tecnología utilizada en el proceso de producción, tal el caso de instalación de sistemas de riego en el altiplano y en el nororiente del país, así como mayores volúmenes exportados por parte del sector agrícola no tradicional, explicado por un aumento de la demanda, dada la competitividad de los productos en el mercado internacional, ayudada parcialmente por la depreciación del tipo de cambio especialmente en 1990 (ver más adelante el cuadro 7). En el cuadro 2 se presenta el volumen de las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales, y en el que se puede observar que a partir de la década de los 90 se

incrementó el volumen exportado, el cual está expresado en miles de quintales, y ello se constituyó en un factor importante que colaboró en el incremento del ingreso de divisas al país. Es decir, este incremento se vio favorecido vía volumen y vía mejor tecnología en el proceso productivo (ver cuadro 3).

Siendo la generación de divisas un importante indicador del desarrollo alcanzado por este tipo de exportaciones, es motivo de análisis especial el hecho de que en 1998 el ingreso de divisas en este sector cayó 7.4% con respecto al año anterior. Este comportamiento se debió, parcialmente, a los efectos ocasionados por la tormenta tropical Mitch y a la crisis financiera, surgida tanto a nivel mundial como a nivel nacional.

CUADRO 3  
INGRESO DE DIVISAS GENERADO POR LAS EXPORTACIONES  
DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS NO TRADICIONALES  
AÑOS 1987 - 1998

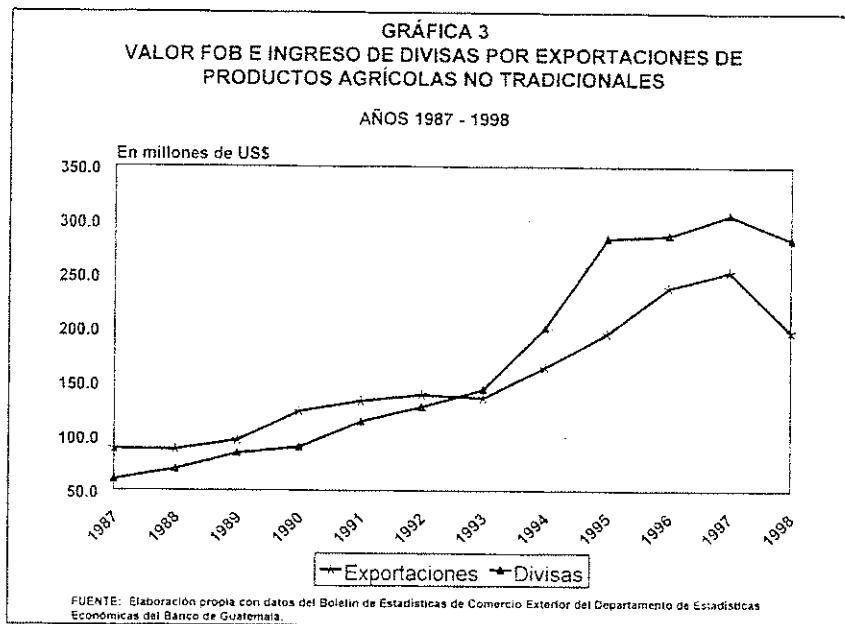
- En millones de US\$ -

Años	Ajonjolí	Caucho Natural	Flores, Plantas y Similares	Frutas y sus Preparados	Verduras y Legumbres	Totales
1987	15.2	5.0	12.6	7.7	19.6	60.2
1988	14.6	7.3	14.7	11.2	21.8	69.5
1989	15.8	10.9	15.7	16.7	25.5	84.5
1990	20.8	8.9	16.5	15.7	28.5	90.3
1991	22.5	14.7	19.7	18.3	39.0	114.1
1992	17.1	16.6	23.1	27.2	43.3	127.4
1993	14.5	19.2	24.7	34.1	51.4	143.8
1994	27.2	24.5	28.1	62.4	59.6	200.8
1995	45.4	36.4	41.6	91.5	68.5	283.4
1996	39.2	49.1	47.0	95.5	55.7	285.5
1997	32.5	36.6	49.1	110.0	77.3	305.4
1998	26.1	33.9	51.3	108.5	62.7	282.7
<b>Variaciones 1998/1987</b>	<b>71.4</b>	<b>579.9</b>	<b>307.5</b>	<b>1,301.8</b>	<b>219.9</b>	<b>369.7</b>
<b>Variaciones Interanuales</b>						
1988	-4.2	46.5	16.4	44.3	10.9	15.5
1989	8.3	49.0	8.9	49.2	17.0	21.5
1990	31.4	-18.4	5.3	-6.0	11.8	8.9
1991	8.1	65.2	19.4	16.5	36.9	26.3
1992	-23.7	13.1	17.6	49.0	11.1	11.7
1993	-15.6	15.3	6.7	25.5	18.6	12.9
1994	87.7	27.8	13.8	82.9	14.1	39.6
1995	67.0	48.5	48.2	46.6	16.9	41.1
1996	-35.7	35.0	12.9	4.4	-4.1	1.1
1997	11.2	-25.6	4.4	15.2	17.7	6.6
1998	-19.4	-7.3	4.6	-1.4	-18.8	-7.4

FUENTE: Elaboración propia con datos del Boletín de Estadísticas Cambiarias del Departamento de Estadísticas Económicas del Banco de Guatemala.

La síntesis del ingreso de divisas que generan las exportaciones de los productos agrícolas no tradicionales bajo análisis la podemos observar en el cuadro 3, en donde también están incluidas las tasas de crecimiento anual de estos mismos rubros, destacando las más altas tasas en 1994 y 1995. Además, el cuadro muestra la variación en el periodo de 1987 a 1998, observando un notable crecimiento en el periodo de estudio.

Bajo otro punto de vista, en la gráfica 3 se observa el comportamiento de las exportaciones de estos productos y del ingreso de divisas que generaron durante el periodo de estudio, en donde podemos notar la similitud existente en la tendencia de ambas variables, presentando un descenso en la misma en 1998.



Al observar la gráfica anterior, en 1994 y 1995 se notan cambios importantes y pronunciados en cuanto al valor de la producción, 20.7% y 19.1% respectivamente, y al ingreso de divisas de este sector agrícola no tradicional, 39.6% y 41.1% respectivamente, debido en parte a las políticas adoptadas de liberalización del tipo de cambio y al apoyo institucional hacia el sector. Con el comportamiento observado en dicha gráfica notamos la tendencia creciente del sector durante el período de tiempo analizado, lo cual refleja el desarrollo del sector, así como la importancia que ha tenido en la economía nacional. Por otra parte, en cuanto a la participación de estas exportaciones en el Producto Interno Bruto, el cual se ha convertido a dólares de los Estados Unidos según el tipo de cambio promedio ponderado anual reportado por el Banco de Guatemala, durante el período en estudio se ha

**CUADRO 4**  
**IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS EXPORTACIONES**  
**AGRÍCOLAS NO TRADICIONALES**  
**SOBRE EL PRODUCTO INTERNO BRUTO**  
**AÑOS 1987 - 1998**

AÑO	PIB (Millones de US\$)	Exp. Agr. No T./PIB
1987	6,549.12	1.35
1988	7,772.15	1.13
1989	8,400.86	1.15
1990	7,612.68	1.62
1991	9,406.13	1.41
1992	10,421.83	1.33
1993	11,400.02	1.19
1994	12,964.46	1.27
1995	14,655.48	1.33
1996	15,677.56	1.52
1997	17,797.03	1.42
1998	19,026.96	1.04

FUENTE: Elaboración propia con datos del Boletín de Estadísticas de Comercio Exterior del Departamento de Estadísticas Económicas del Banco de Guatemala.

observado que estas únicamente han oscilado entre el 1.13% y el 1.62%, tal como lo muestra el cuadro 4.

En 1990 y 1996, según puede observarse en el anterior cuadro, este sector alcanzó la mayor proporción participativa que tiene en el Producto Interno Bruto, específicamente con 1.62% y 1.52% del PIB, respectivamente. Este comportamiento se debió a que en estos años el crecimiento en las exportaciones agrícolas no tradicionales fue mucho mayor que el crecimiento observado en el PIB, ya que en el primero de los años mencionados el crecimiento fue de 27.7% y 3.1% respectivamente, en tanto que en el segundo de dichos años el crecimiento registrado fue de 21.8% y 3.0% respectivamente. Por su lado 1988 se presenta como el año en que el sector solamente influyó en un 1.13% en el PIB. Sin embargo, dadas las cifras del mencionado cuadro, se observa que el sector no ha sido determinante en la generación del PIB, a pesar de que el valor de sus exportaciones ha crecido en los últimos años: de lo cual se deduce que el esfuerzo del sector debe ser mayor para tener más importancia de la que tiene hasta la fecha, en donde su crecimiento no ha sido tan notorio, debido a que también está creciendo el valor total de las exportaciones del país. Pero por otro lado, hay que tomar en cuenta que la participación de las exportaciones agrícolas no tradicionales dentro del total de exportaciones es relativamente alto (11.6% en 1996) y la participación de las exportaciones totales en la generación del producto interno bruto es de 13.6% como promedio de los últimos cinco años analizados.

c) **Generación de Empleo**

Según la Asociación Gremial de Exportadores de Productos Agrícolas No Tradicionales, en su publicación de septiembre de 1996 denominada "Enfoque de la Gremial de Exportadores Sobre la Política de Comercio Exterior 1996-2000", y según la Sección de Análisis de Mercados y Comercio Exterior del Departamento de Estadísticas Económicas del Banco de Guatemala, en su estudio titulado "Comportamiento de Productos No Tradicionales, Año 1997", es a partir de 1996 cuando se empieza a registrar cifras de empleo en el sector que se dedica al cultivo de productos agrícolas no tradicionales para la exportación, siendo las verduras y legumbres el rubro que proporciona más empleo, seguido de las plantas ornamentales, flores y follajes y de las frutas y sus preparados.

**CUADRO 5**  
**GENERACIÓN DE EMPLEO EN LA PRODUCCIÓN**  
**AGROEXPORTADORA NO TRADICIONAL**  
-Número de personas-

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998 p/</b>
Verduras y legumbres	16,578	17,755	18,572
Flores, plantas y similares	10,782	11,548	12,079
Frutas y sus preparados	9,155	9,805	10,256
<b>TOTALES</b>	<b>36,515</b>	<b>39,108</b>	<b>40,907</b>

p/ Cifras preliminares

FUENTE: Elaboración propia con datos del informe Enfoque de la Gremial de Exportadores Sobre la Política de Comercio Exterior 1996-2000, publicado por la Agexpron.

En este sentido, en 1998 se observó un crecimiento del empleo en el sector, el cual fue de 12.0% con respecto a lo reportado en 1996. En lo que se refiere a la mano de obra utilizada en la producción de ajonjolí y caucho natural, la carencia de datos al respecto dificultan poder cuantificarlo. Las cifras anuales de empleo se presentan en el cuadro 5, el cual por las razones indicadas únicamente abarca de 1996 a 1998.



### CAPÍTULO III

#### 1. PROBLEMAS QUE ENFRENTA EL DESARROLLO DEL SECTOR

Según publicación de la Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales, titulada "Enfoque de la Gremial de Exportadores Sobre la Política de Comercio Exterior 1996-2000" de septiembre de 1996, a pesar del crecimiento que se ha registrado en el período analizado, se han detectado condiciones desfavorables a la producción de los bienes que conforman las exportaciones agrícolas no tradicionales, de las cuales se resaltan a continuación algunas de las más importantes y que impiden un mejor desenvolvimiento de dichos productos.

##### a) Escaso desarrollo del recurso humano del sector

El desarrollo limitado de recursos humanos afecta todos los niveles sectoriales, desde el productor minifundista, el obrero casual, hasta los gerentes de empresas grandes de exportación y transformación de productos agrícolas. En este sentido, de acuerdo a la Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales, se puede identificar la falta de programas adecuados de capacitación en diversas áreas, entre las que se incluyen:

- Técnicas básicas de producción.
- Normas internacionales fitosanitarias y de calidad de productos frescos.
- Manejo post-cosecha.

- Control de calidad.
- Gestión de operaciones agrícolas productivas.

b) **Mecanismos poco adecuados para la generación y transferencia de tecnología**

Específicamente en productos minifundistas, los cuales no tienen los recursos para su mejor desarrollo, ni las personas dedicadas a la siembra y el cultivo tienen el conocimiento adecuado para buscar la información necesaria por su propia cuenta. Un resultado de ello, es que los pequeños productores no tienen acceso a la información sobre una amplia variedad de asuntos que le competen, tales como la selección de variedades del cultivo, el uso del riego, la selección y aplicación de agroquímicos, manejo post cosecha y la propia conservación de los suelos. Por ejemplo, la importancia del conocimiento de estos mecanismos se refleja en el contexto de los problemas graves que están enfrentando actualmente los subsectores de exportaciones de arveja china, brócoli y frambuesas, con respecto a la contaminación del producto por residuos químicos. A lo anterior, hay que agregar el escaso conocimiento de normas y estándares internacionales de calidad por parte de productores y exportadores. Además, se necesita de un sistema de divulgación de información que permita a los participantes del sector actualizar su conocimiento de acuerdo a los cambios que a nivel mundial, se dan constantemente.

e) **Falta de organización de los productores**

En la AGEXPRONT únicamente están los gremios que representan exportadores, que normalmente poseen empresas grandes y sólidas. Sin embargo el productor real, que usualmente posee empresas muy pequeñas e incluso familiares, únicamente se beneficia de las actividades de la AGEXPRONT en forma aislada y logran dicho beneficio solamente mediante la intervención de aquellas contadas empresas que, debido a su organización, magnitud y capacidad financiera, adquieren sus productos. En este sentido, las empresas sólidas actúan como intermediarios y como tales, en gran proporción, se apropian del valor agregado que se genera, ya que cuando los productos son exportados y se obtienen las ganancias correspondientes, no le reconocen al real productor ni siquiera alguna parte proporcional de las utilidades.

En cuanto a los productores de bienes que no son de importancia relativa a nivel internacional debido a su escaso valor exportado, no existe apoyo alguno y por lo tanto, carecen de un gremio propio. Esta situación se refleja en los productores de cítricos, frutas de clima templado (manzanas, ciruela, peras, etc.) frutas nativas como el zapote y hortalizas de exportación regional, como el repollo, la cebolla, lechuga y papa. La mayor parte de personas que se dedican a estos cultivos venden individualmente su producción y quienes aprovechan esta situación son las empresas bien organizadas, las cuales compran la cosecha a bajos precios. Ante tal comportamiento, a los productores minifundistas se les dificulta alcanzar la senda del progreso.

...



**d) Las políticas macroeconómicas inestables**

Existen políticas económicas específicas que limitan el desarrollo del sector, así como condiciones contradictorias entre ellas. La falta de una política económica estable tiene efectos negativos sobre la economía. Como ejemplo podemos mencionar los siguientes casos:

- Las altas tasas de interés, las cuales restringen la inversión en el sector e incrementa costos, lo cual implica menor competitividad.
- La política fiscal, específicamente la tardanza en la devolución del IVA, ya que ello afecta la liquidez de las empresas exportadoras, limitando así su capacidad de inversión.
- La falta de un programa adecuado de promoción de inversión extranjera.

Es importante resaltar que el déficit del gobierno constituye una amenaza constante para la actividad exportadora, entre otros por los desequilibrios que puede causar en el tipo de cambio y en los niveles de inflación, porque para cubrirlo se toman medidas emergentes sin medir las consecuencias y repercusiones en el comportamiento de la actividad económica.

**e) Política de comercio exterior poco desarrollada**

Debido al escaso desarrollo de una política de comercio exterior, en el país se deben fortalecer los esfuerzos de integración centroamericana en el área económica, además

debe considerarse innovar las estrategias de negociación para resolver las siguientes limitaciones:

- 1) La capacidad del país de poder negociar y monitorear el cumplimiento de acuerdos comerciales, el cual es muy restringido debido a la poca capacitación de los involucrados en las negociaciones y la falta de un grupo dedicado a darle seguimiento al cumplimiento de los acuerdos. Es decir, la falta de negociadores que tengan un conocimiento amplio del trabajo y destreza para llegar a acuerdos favorables.
- 2) Hay poca atención al desarrollo de una cultura de competitividad en el país.
- 3) Las medidas arancelarias y no arancelarias no son equitativas con las de otros países competidores. Además, el socio comercial más grande aplica barreras de entrada para proteger su producción.

**f) Dificultades de acceso a financiamiento**

Los pequeños agricultores, de una temporada a otra, tienen poca capacidad de ahorro, de tal forma que una proporción considerable de los recursos anuales necesarios deben provenir del financiamiento bancario o extrabancario. Aunque los medianos y grandes agricultores tienen capacidad de reinvertir una parte de sus recursos (de hecho en su mayoría son autofinanciados, tal el caso de la Cooperativa Agrícola Cuatro Pinos o bien la Cooperativa Manantial de Verduras, ubicadas en San Lucas.

Sacatepéquez, y Tecpán, Chimaltenango, respectivamente), en inversiones a largo plazo necesitan del financiamiento bancario.

En este sentido, hay serias limitaciones de acceso al financiamiento para los pequeños productores de cultivos no tradicionales, especialmente los ubicados en el altiplano occidental, que no cuentan con títulos de propiedad que les permita tener acceso a los créditos del sistema bancario. Una forma paralela de obtener financiamiento, es a través de cooperativas de ahorro y crédito; sin embargo, hay productores que no llenan los requisitos necesarios para ser sujetos de crédito. Por otro lado, el costo elevado del financiamiento se constituye en otra limitación para todos los productores en general, pero particularmente para los más pequeños, ya que por problemas de acceso se ven en la necesidad de recurrir a préstamos extrabancarios con intereses mucho más altos que los del mercado bancario. Debido a que esta situación no es modificable con facilidad en el corto plazo, es de esperar que el alto costo del financiamiento constituya una preocupación a ser resuelta a mediano y largo plazo por parte de las autoridades económicas e institucionales del país que tengan relación directa o indirecta con el sector agroexportador no tradicional, creando opciones de financiamiento a los productores y que estas les permitan desarrollarse comercialmente.

**g) Otros factores limitantes**

Además de lo anterior, existen otros factores limitantes al crecimiento del sector, entre los que podemos mencionar los siguientes:

- Debilidad de la cadena productiva y agroindustrial.
- Falta de diversificación de oferta y mercados.
- Utilización limitada de riego.
- Limitaciones en la disponibilidad y estado de la infraestructura.
- Falta de infraestructura y servicios básicos para integrar áreas de potencial productivo, tal como el transporte y el sistema de telecomunicaciones.
- Falta de seguridad ciudadana.

De los anteriores problemas que enfrenta el desarrollo del sector agroexportador no tradicional, el Estado a través de su política institucional puede ayudar a resolver la falta de organización de los productores y la falta de seguridad ciudadana. Además, con las medidas de política monetaria, fiscal, cambiaria, crediticia e institucional que se adopten también puede ayudar a resolver entre otros, las políticas macroeconómicas inestables, el escaso desarrollo de la política de comercio exterior, las dificultades de acceso a financiamiento, así como la falta de diversificación de la oferta hacia nuevos mercados.

## **2. FACTORES FAVORABLES PARA EL CRECIMIENTO DEL SECTOR**

Así como existen factores limitantes al desarrollo del sector, según la Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales, en su publicación "Enfoque de la Gremial de Exportadores Sobre la Política de Comercio Exterior 1996-2000", de septiembre de 1996, también se han identificado algunos elementos que apoyan, y a la vez

fortalecen el crecimiento de las exportaciones agrícolas no tradicionales. Entre estos elementos se encuentran:

**a) Estructura de producción**

Una de las ventajas comparativas que posee Guatemala, es la habilidad del sector en movilizar la producción minifundista, como en el caso de la arveja china y el brócoli. Aunque la producción minifundista de productos de exportación no es nada insólita dicha producción típicamente se limita a los productos que no requieren de niveles de manejo muy exigentes. Tal el caso de que el país ha logrado éxito en la producción de bienes no tradicionales con base a una producción de mayor escala, por ejemplo en el caso del melón.

El éxito del grupo agroexportador no tradicional se ha debido a la habilidad de los productores minifundistas en el uso de la mano de obra familiar y de terrenos propios para producir cultivos a un costo mucho más bajo que el accesible para inversionistas comerciales. Ya que estos últimos deben enfrentar costos de capital y sueldos que deben recuperar a través del precio del producto. Por ello, el sector debe aprovechar esta fortaleza en el crecimiento futuro de exportaciones agrícolas no tradicionales.

**b) Diversidad agroecológica**

Guatemala ofrece una diversidad de condiciones agroecológicas muy extensas, desde llanos húmedos tropicales hasta altiplanos frescos y valles templados semiáridos. Estas condiciones permiten al sector productivo contemplar una variedad de



productos normalmente disponibles sólo a países grandes como Brasil o México. Por ello se dice que Guatemala disfruta de una ventaja comparativa potencial en la producción para mercados especializados, basado en su amplia gama de condiciones agroecológicas de pequeña escala.

**c) Costo de mano de obra**

Es posible que pueda encontrarse costos de mano de obra más bajos en otros países en vías de desarrollo, como los africanos, pero los de Guatemala son significativamente más bajos que en algunos de los países más importantes como competidores en productos de clima templado, como Chile, Costa Rica y el sur de los Estados Unidos. Las ventajas que proporciona una mano de obra barata son todavía más importantes cuando la cadena productiva se extiende a la transformación del producto o un proceso que pueda requerir de muchas operaciones manuales. Sin embargo, esto también tiene un costo, y es que el nivel de productividad de Guatemala con respecto a esos mismos países es más bajo, lo cual refleja un problema de carácter estructural.

**d) Proximidad a centros importantes de consumo**

A pesar de que México se unió al Tratado de Libre Comercio de Norte América - TLCN-, Guatemala aún disfruta de una ventaja muy significativa con respecto a muchos otros países, esto es en cuanto a su corta distancia del mercado más grande del mundo, el propio TLCN, formado por México, Estados Unidos y Canadá. Esta proximidad es importante en cuanto al costo de transporte que deben pagar las

exportaciones guatemaltecas, así como al tiempo que requiere para el transporte de algunos productos perecederos. Incluso se puede exportar a este mercado, por la vía marítima y terrestre, algunos productos de los cuales otros países solamente pueden tener acceso por vía aérea, lo que constituye otra ventaja muy importante para el país.

e) **Presencia y apoyo institucional**

El país posee la ventaja de que el éxito logrado por el sector de exportaciones agrícolas no tradicionales, ha sido por la presencia del apoyo institucional que ha brindado la Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales. El éxito de la AGEXPRONT ha contribuido de manera importante al desarrollo del sector; a nivel centroamericano, Guatemala es único en el desarrollo de sistemas de apoyo para exportadores, de lo cual debemos sentirnos ampliamente satisfechos, pero con el compromiso de seguir trabajando para obtener mayores beneficios económicos por parte del sector.

f) **El sistema cooperativo**

Una de las pocas alternativas para la organización de los agroexportadores no tradicionales ha sido a través del sistema de cooperativismo. ya que por medio de este sistema pueden planear y exigir, en forma organizada, sus demandas; entre otros de los aspectos favorables podemos enumerar que el excedente económico generado por la fuerza del trabajo sea propiedad del cooperativista, tener más posibilidad de acceso a asistencia técnica, así como crédito bancario, para una comercialización más justa, y posteriormente tratar de reducir el número de agentes intermediarios para

alcanzar mejores beneficios económicos: por último, del cooperativismo se obtiene una aplicación de los mecanismos adecuados y que puedan ser utilizados para evitar que el campesino llegue al extremo de proletarizarse.

Dados los factores favorables para el crecimiento del sector, las distintas medidas de política económica adoptadas por el gobierno han ayudado a fortalecer la estructura de la producción y a que exista actualmente más presencia y apoyo institucional en la agroexportación no tradicional, lo cual es indispensable para su crecimiento y fortalecimiento en una estrategia de promoción de sus exportaciones.

## CAPÍTULO IV

### 1. INICIOS DE LA APERTURA COMERCIAL

#### a) La Promoción de Exportaciones

En 1986 el gobierno guatemalteco declara de interés nacional la promoción, diversificación e incremento de las exportaciones y crea el Consejo Nacional de Promoción de las Exportaciones -CONAPEX-. Entre los logros alcanzados está la creación y establecimiento de la Dirección General de Comercio Exterior y además, la implementación de la Ventanilla Única para las Exportaciones. Más adelante, se aprobó el Decreto 29-89, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, así como el Decreto 65-89, Ley de Zonas Francas, también mencionada en su oportunidad, con lo que se perseguía precisamente dar más promoción a las exportaciones.

Paralelamente a la creación de CONAPEX se estableció la Comisión Nacional Coordinadora de Exportaciones -CONACOEX-, como un organismo coordinador de la Política de Promoción de Exportaciones emitida por el Consejo. La efectividad de este organismo ha estado en función del grado de interés que sobre el fomento de exportaciones ha tomado cada gobierno de turno e instituciones representadas.

Sin embargo, la capacidad técnica del sistema para formular planes y programas fue deficiente alrededor del año 1987, por lo que no se concretó una estrategia nacional a mediano plazo, con acciones consistentes con las políticas macroeconómicas y sectoriales.

El sector privado también ha apoyado el proceso con entidades como la Cámara

Empresarial de Guatemala, la Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales, Fundesa y unidades dentro de las Cámaras y Asociaciones, fomentando y diversificando los mercados externos con programas tales como participación en ferias, convenciones, misiones comerciales, asistencia técnica al empresario y otras.

**b) La Apertura Externa**

En 1986 se inició la política de formular un proceso de apertura comercial, con el que se eliminó en gran medida las restricciones no arancelarias, como ejemplo las cuotas y permisos de exportación, así también las arancelarias, ya que según CONAPEX. en su publicación "Política Integrada de Comercio Exterior de Guatemala" de noviembre de 1996, "estas se redujeron los niveles de un promedio de 60.0% a un 11.4%, con un techo del 20.0% y un piso del 1.0% a partir de 1996".

Por otra parte, a medida que se consolida el proceso de estabilización macroeconómica, empieza a manifestarse la necesidad de llevar a cabo una serie de políticas adicionales, de carácter netamente diferente a las de ajuste estructural. Estas podrían llamarse políticas microeconómicas, refiriéndose a todas aquellas que por su naturaleza y objetivos apuntan fundamentalmente a mejorar la competitividad y el patrón de especialización internacional de la economía a nivel de unidades productoras.

Según la Revista Banca Central No. 7, publicada por el Departamento de Relaciones Públicas del Banco de Guatemala en 1995, se hace referencia al "comportamiento alcista del ingreso de divisas por exportaciones guatemaltecas de productos hortícolas, frutícolas y florícolas, asociados con las expectativas favorables de demanda en los mercados de

Estados Unidos, Canadá y la Comunidad Económica Europea, que induce a prever que existe un potencial considerable a ser aprovechado, sobre todo si se toma en cuenta que, en el caso guatemalteco, podrían explotarse las ventajas comparativas en algunos renglones de producción no tradicional”.

Se debe tomar en cuenta que la apertura de las fronteras comerciales, que es una medida de política gubernamental para fomentar las exportaciones, facilita el ingreso a nuevos mercados por parte de los productos agrícolas no tradicionales; sin embargo, los efectos de este fenómeno pueden agravar la competencia y provocar distorsiones en los países que se quedan atrás. La tendencia entonces, obliga a los países a insertarse en un mundo globalizado, requiriendo tener herramientas que les permitan salir a flote. Estos instrumentos pueden ser la competitividad y la asesoría, esta última parece ser el canal para obtener la primera de las mencionadas. Lo que hay que dejar en claro es que la competitividad debe conseguirse a través de productividad y eficiencia, y no solamente con beneficios cambiarios que con el tiempo hacen inútiles las empresas, además de que el costo lo paga la comunidad al obtener pérdidas cambiarias.

Existe un acuerdo entre la Organización Mundial del Comercio y los países en desarrollo que puede ser aprovechado por Guatemala, y es que los países en desarrollo pueden beneficiarse del Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio, utilizándolo como un medio para fomentar sus esfuerzos de desarrollo de las exportaciones, especialmente aprovechando correctamente sus disposiciones relativas a la información, la asistencia técnica y al trato especial y diferenciado que se concede con carácter prioritario a los países menos adelantados.

Según Samayoa Urrea, en su libro "Políticas de Desarrollo de las Exportaciones de Productos No Tradicionales en Centroamérica", publicado en 1990, se hace referencia "al reto a la liberación comercial, en donde se establece que desde mediados de la década de los '80, la mayoría de países de Centroamérica han estado liberalizando sus regímenes de comercio y de pagos, no sólo para eliminar el sesgo antiexportador sobre el que giran sus políticas comerciales, sino también para crear un clima propicio a la exportación en toda la economía. Esto ha implicado cambios importantes en el manejo del tipo de cambio, reducciones considerables en el grado de protección mediante la reducción de aranceles y barreras no arancelarias, así como el establecimiento de varios programas para promover las exportaciones no tradicionales, que comprenden entre otras cosas la exención de impuestos, la asignación de créditos preferenciales y la simplificación de trámites en las actividades de exportación".

**c) El Mercado Común Centroamericano**

Con la finalidad de lograr la apertura comercial del área, se muestra un creciente interés en la región por reactivar el Mercado Común Centroamericano, tratando de eliminar todos los obstáculos del área hacia el comercio, a la vez que se tratan de homogenizar las políticas macroeconómicas, así como el establecimiento de las normas de origen, solución de desarrollo hacia afuera, con la finalidad de negociar con terceros países para que la producción de Centroamérica se ubique competitivamente en el mercado externo. Ello puede ser aprovechado para que los productos agrícolas no tradicionales sean exportados posteriormente a un mayor número de países.



El sector privado se involucra en el proceso por medio de organizaciones regionales para buscar una solución conjunta de problemas al comercio intra y extraregional, de la misma forma que busca el fortalecimiento de relaciones comerciales específicamente con otros bloques económicos.

## **2. LA POLÍTICA ECONÓMICA PERÍODO DE 1987 A 1998**

Debido a los problemas que ha enfrentado el desarrollo del sector, lo cual impide que exista un crecimiento acelerado y sostenible de los productos agrícolas no tradicionales de exportación, el gobierno adoptó medidas de política económica que han sido un instrumento de apoyo como una estrategia de promoción. Estas medidas pretenden dar soluciones a la problemática en distintas áreas, tal como en el caso del ámbito fiscal, cambiario, crediticio, incluso en el comercial e institucional, áreas en donde el productor necesita de políticas claras y estables que le permitan invertir en un ambiente de seguridad y confianza. Debido a lo anterior se presentan a continuación las principales medidas de política adoptadas por el gobierno durante el período en estudio, las cuales han fomentado el desarrollo de los productos sujetos de análisis.

### **a) Política Fiscal**

Durante el período 1986-1988 no se establecieron medidas de política fiscal. Fue hasta en junio de 1989 que se tomó la primera medida de política fiscal importante para el sector, al crearse la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila mediante el Decreto Número 29-89, con la finalidad de impulsar la promoción del desarrollo ordenado y eficiente del comercio exterior del país, así como el de crear las



condiciones adecuadas para promover la inversión de capitales nacionales y extranjeros. En la creación de esta Ley también se tomó en consideración el papel del Estado como orientador de la economía nacional para lograr la utilización adecuada de los recursos naturales y el potencial humano para incrementar la riqueza y equitativa distribución del ingreso nacional.

Entre los más destacados beneficios concedidos por esta Ley podemos mencionar:

- a) Suspensión temporal del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación, con inclusión del Impuesto al Valor Agregado, sobre las materias primas utilizadas, maquinaria, componentes, partes y accesorios necesarios para llevar a cabo el proceso productivo.
- b) Exoneración del Impuesto Sobre la Renta, de las rentas que se obtengan o provengan exclusivamente de la exportación de bienes que se hayan elaborado o ensamblado en el país y exportado fuera del área centroamericana.
- c) Exoneración total de impuestos ordinarios y/o extraordinarios a la exportación.

En noviembre de 1989 se promulgó la Ley de Zonas Francas, con el objeto de promover el desarrollo nacional a través de las actividades que en ella se realicen. Principalmente nace con la finalidad de fortalecer el comercio exterior del país, proporcionar el apoyo correspondiente en cuanto a la generación de empleo y transferencia de tecnología. No está de más indicar que como órgano consultivo en materia de

Zonas Francas empezó a fungir el Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones -CONAPEX-.

Entre las bondades fiscales concedidas por esta ley, se pueden enumerar las siguientes:

- a) Exoneración total de impuestos, derechos arancelarios y cargos aplicables a la importación de maquinaria, equipo, herramientas y materiales destinados exclusivamente a la construcción de la infraestructura.
- b) Exoneración total del Impuesto Sobre la Renta que causen las rentas que provengan exclusivamente de la actividad, por un plazo de 15 años.
- c) Exoneración del Impuesto Único Sobre Inmuebles, por un período de 5 años.
- d) Exoneración del Impuesto Sobre Venta y Permuta de Bienes Inmuebles, destinados exclusivamente al desarrollo y la ampliación de la zona franca.
- e) Exoneración del Impuesto del Papel Sellado y Timbres Fiscales que recaigan sobre documentos de transferencia de propiedad de bienes inmuebles.
- f) Exoneración total de impuestos, derechos arancelarios y demás cargos aplicables a la importación y consumo de fuel oil, bunker, gas butano y propano, estrictamente necesarios para la generación de energía eléctrica que se utilice para el funcionamiento de los usuarios de la zona franca.

El efecto y los resultados esperados por la creación de estas dos leyes, se enmarcaron en una nueva estrategia de crecimiento económico para el país, basada en un aprovechamiento del mercado externo, a través de las exportaciones no tradicionales, dentro de ellas los agrícolas. Según el Banco de Guatemala, en el Boletín de Estadísticas de Comercio Exterior elaborado por el Departamento de Estadísticas Económicas, en 1990 los productos agrícolas no tradicionales crecieron un 27.7% con relación a 1989, debido parcialmente a las bondades que la Ley de Fomento a la Actividad Exportadora y de Maquila y la Ley Zonas Francas propiciaron para el sector.

Por medio del Decreto 59-90 del Congreso de la República, que entró en vigencia el 14 de febrero de 1991, se aprobó la Ley de Supresión de Privilegios Fiscales, excepto entre otras, la Ley de la Maquila y la Ley de Zonas Francas, permitiendo al sector exportador continuar con sus privilegios, de tal manera que el ingreso de divisas generado por el sector y el valor de sus exportaciones continuaron con significativos ritmos de crecimiento.

En el campo fiscal, las medidas de política económica en el período en estudio se circunscribieron únicamente a lo propuesto en las dos leyes mencionadas con anterioridad, en el sentido que no se registraron movimientos extraordinarios que pudieran afectar a las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales. Estas medidas de política fiscal incidieron en el comportamiento del sector agroexportador no tradicional a partir de 1990 y en los siguientes años no se crearon medidas adicionales al respecto.

---

## b) Política Cambiaria

A pesar que el período de estudio de este tema abarca de 1987 a 1998, es necesario mencionar el ambiente alrededor de esta política previo a iniciar el análisis de la década mencionada. Es por ello, que hay que destacar que en 1986 debido al desequilibrio que se venía observando en la balanza de pagos, en junio de ese año se aprobó la Ley Transitoria del Régimen Cambiario (Decreto Número 22-86 del Congreso de la República), en la cual se acordó la creación de tres mercados:

- a) El mercado oficial, con un tipo de cambio de Q 1.00 por US\$ 1.00, destinado para las transacciones oficiales de importación y el pago de la deuda externa.
- b) El mercado regulado, con un tipo de cambio de Q 2.50 por US\$ 1.00 para las exportaciones e importaciones de bienes y servicios.
- c) El mercado bancario, con un tipo de cambio a ser determinado por las fuerzas del mercado, destinado al resto de operaciones no contempladas en los anteriores mercados.

Fue en diciembre de 1988 que se ajustó el tipo de cambio, subiendo de Q 2.50 a Q 2.70 por US\$ 1.00, (no obstante el tipo de cambio promedio anual fue de Q 2.64 por US\$ 1.00), formando un sistema de tipo de cambio unificado, eliminando el mercado bancario y trasladando sus operaciones al mercado regulado. El mercado oficial se usó exclusivamente para pagos de la deuda externa.

Además, en Resolución JM-147-88 del 17 de agosto, se autorizó al Banco de Guatemala, para que reconozca a los exportadores el diferencial en quetzales, que resulte de aplicar a los anticipos de exportación ingresados a partir de la vigencia de esta Resolución, el tipo de cambio vigente en la fecha en que se emita la correspondiente licencia cambiaria de exportación. Como consecuencia de ello, los exportadores se asegurarían no perder el diferencial cambiario que pudiera existir entre la fecha en que se realice el anticipo de exportación y la fecha en que se emita la licencia cambiaria correspondiente.

En 1989, se adoptó una postura trascendental mediante Resolución JM-208-89 del 3 de noviembre, en donde se aprobaron disposiciones de política cambiaria, referentes a la determinación de tipos de cambio en función de lo que el mercado establezca e indique, en las operaciones de compra y venta de divisas, eliminándose la determinación de un tipo de cambio de carácter regulado.

De esta manera, cuando se trasladaron al mercado bancario todas las transacciones cambiarias, dicho tipo de cambio subió a Q 2.82 US\$ 1.00, como resultado del promedio ponderado anual aplicado en ese mercado. Así se llegó a un tipo de cambio libre en Guatemala, determinado en función de los movimientos del mercado. Además, el tipo de cambio de referencia del mercado bancario sería calculado por el Banco de Guatemala.

En febrero de 1990, para otorgar más eficiencia al sistema de tipo de cambio libre establecido en noviembre de 1989, se adoptó un tipo de cambio libre con una banda ajustable, que consistía en la regulación de la flotación, determinándose una variación semanal del tipo de cambio del 2% por arriba y por abajo del precio base. Por otra parte, en

junio de este año, surgió el sistema de venta pública de divisas, administrado por el Banco Central.

En Resolución JM-87-90 del 10 de abril, se aprobó el Reglamento Cambiario para las empresas que operen en las Zonas Francas. Para 1992 en lo referente al tipo de cambio, éste manifestó durante el año un comportamiento relativamente estable, manteniéndose dentro de la banda de fluctuación del 4% establecida por la Junta Monetaria. En 1993 el tipo de cambio promedio nominal del mercado bancario se situó en Q 5.82 por US\$ 1.00, registrando una depreciación del 10.3% respecto al promedio nominal del mercado bancario en 1992.

A partir del 17 de marzo de 1994, con el propósito de contar con un mercado cambiario más competitivo, la autoridad monetaria aprobó la flexibilización del sistema cambiario, estableciendo el Mercado Bancario de Divisas (que comprende el Banco de Guatemala y las instituciones contratadas y habilitadas por Junta Monetaria para operar en cambios) y eliminando el sistema de venta pública de divisas. Así el tipo de cambio sería determinado por la oferta y la demanda, posibilitando una mejor asignación de divisas, así como una mayor transparencia de las operaciones. El Banco de Guatemala participaría en el mercado bancario de divisas, a través de la mesa de cambio.

Con este nuevo sistema el tipo de cambio mostró una relativa estabilidad, al ubicarse en Q 5.64 por US\$ 1.00 respecto al Q 5.82 por US\$ 1.00 registrado en 1993. Este comportamiento se puede observar en el cuadro 6, el cual se presenta a continuación.

CUADRO 6  
 GUATEMALA: TIPO DE CAMBIO NOMINAL  
 MERCADO BANCARIO  
 AÑOS 1987 - 1998  
 -Quetzales por 1.00 US Dólar-

AÑO	COMPRA	VENTA	PROMEDIO
1987	2.69148	2.71723	2.70435
1988	2.63289	2.65392	2.64340
1989	3.40897	3.43806	3.42352
1990	4.92288	5.03724	4.98006
1991	5.01505	5.07170	5.04338
1992	5.24401	5.30465	5.27433
1993	5.77302	5.85742	5.81522
1994	5.63181	5.66524	5.64853
1995	6.02806	6.05551	6.04179
1996	5.99454	6.00800	6.00127
1997	6.16782	6.18593	6.17688
1998	6.84284	6.85364	6.84824

FUENTE: Sección de Balanza de Pagos del Banco de Guatemala.

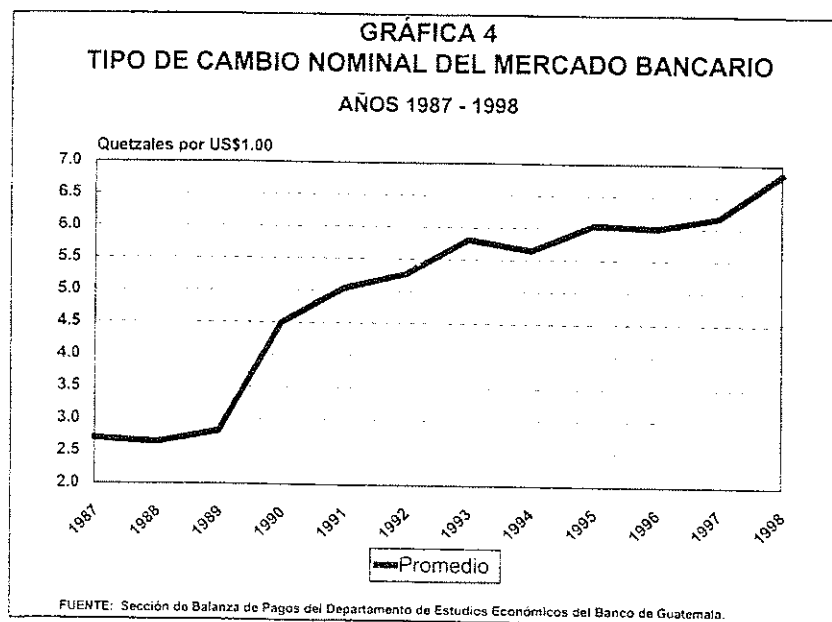
En 1995 conforme Resolución JM-191-95 del 31 de mayo, se modificaron las resoluciones JM-203-94 y JM-204-94 relacionadas con el Mercado Bancario de Divisas. Así también autoriza al Banco de Guatemala para participar en el Mercado Bancario de Divisas, como un oferente o demandante más en un sistema electrónico de compra y venta de divisas -SINEDI-.

En 1996, según Resolución JM-165-96 del 17 de abril, se aprobó el Sistema Electrónico de Divisas -SINEDI-. También en esta misma fecha, sólo que en la Resolución JM-166-96, se aprobó el Reglamento de Operaciones Cambiarias a ser realizadas por el

Banco de Guatemala por medio de la Mesa de Cambio con las instituciones contratadas y habilitadas para operar en cambios.

Durante el último año de estudio no se adoptó ninguna medida relevante, finalizando el período con una política cambiaria supeditada a las fuerzas de la oferta y demanda del mercado, siguiendo los lineamientos presentados en los últimos años. El tipo de cambio nominal promedio en el mercado bancario en diciembre de 1998 fue de Q 6.84 por US\$ 1.00, según datos reportados por el Banco Central.

En la gráfica 4 se puede observar el comportamiento que ha tenido el tipo de cambio nominal en el mercado bancario durante el período de estudio.





En cuanto al efecto del tipo de cambio sobre las exportaciones agrícolas no tradicionales, estas las hace más competitivas en el mercado internacional cuando existe mayor depreciación, debido a que los productos se vuelven más baratos en el extranjero y precisamente por tener bajo precio, y siempre que se cumplan los requerimientos de calidad necesarios, hay oportunidad de incrementar las ventas. A su vez esto conlleva a que surja un mayor ingreso de divisas generados por el sector causado precisamente por la expansión de ventas en el extranjero, lo cual también conduce a que se abran nuevos mercados para estos productos. Como consecuencia de la depreciación del tipo de cambio, existen más ventas, mayor producción que significa más empleo, mayor ingreso de divisas, más inversión en infraestructura, diversificación de mercados, más rentabilidad para los cultivos de los productos bajo análisis. Todo lo anterior conduce a que exista un incentivo para fomentar las exportaciones del sector. Por otro lado, no hay que olvidar que con esta depreciación también se está castigando a la población que importa bienes en general, ya que estas compras realizadas en el extranjero tienden a elevarse de precio,

CUADRO 7  
VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO NOMINAL  
MERCADO BANCARIO  
AÑOS 1987 - 1998

ANOS	(+) Depreciación (-) Apreciación
1987	3.371
1988	4.565
1989	0.000
1990	46.513
1991	0.574
1992	4.579
1993	10.255
1994	-2.867
1995	6.962
1996	-0.671
1997	2.926
1998	10.869

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Sección de Balanza de Pagos del Banco de Guatemala.

consecuentemente el consumidor final es el que siempre se ve afectado en estos casos.

En el cuadro 7 se puede observar la depreciación del tipo de cambio nominal durante el periodo en estudio. De acuerdo al Banco de Guatemala, los años en que existió mayor depreciación en la moneda guatemalteca respecto al dólar de Estados Unidos, fueron 1990 y 1998, con un porcentaje de 46.51% y 10.87%, respectivamente. El primero de estos años fue el que reportó mayor crecimiento relativo en el periodo bajo análisis, ya que la tasa de crecimiento del valor de las exportaciones agrícolas no tradicionales fue de 27.70%, con un incremento en el ingreso de divisas de 6.90%.

Es importante considerar que el índice de tipo de cambio efectivo real (ITCER), este mide la relación del tipo de cambio nominal y la inflación de un país con respecto a sus principales socios comerciales, y que sirve de indicador de la tendencia de la competitividad de las exportaciones. El ITCER registró apreciaciones importantes en la mayor parte del periodo analizado, lo que significa una relativa pérdida de competitividad. Dicha apreciación en esos años estuvo determinada por el comportamiento del tipo de cambio nominal y por la variación de precios domésticos. En el cuadro 8 se presentan las variaciones del tipo de cambio real, en donde se observa el comportamiento de este y que en cierta forma explica el desenvolvimiento de las exportaciones en general.

**CUADRO 8**  
**DEPRECIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO EFECTIVO REAL**  
 (Versión Fondo Monetario Internacional)  
**AÑOS 1991 - 1998**

AÑOS	( - ) Depreciación ( + ) Apreciación
1991	3.988
1992	4.617
1993	0.166
1994	7.411
1995	-0.002
1996	7.538
1997	8.124
1998	-4.173

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Sección de Balanza de Pagos del Banco de Guatemala.

**c. Política Crediticia**

Como antecedente a las medidas crediticias tomadas en el período de estudio, hay que indicar que en Resolución JM-107-86 del 13 de junio, se expresó opinión favorable a un préstamo por el monto de US\$ 19.0 millones, destinados a fortalecer el programa para la venta de productos agrícolas que suscribieron los gobiernos de Guatemala y Estados Unidos de América.

En 1987 hay que destacar dos hechos que se adoptaron para el fortalecimiento de la política de créditos, siendo éstas que: a) A través del sector privado (bancos del sistema), se otorgaron préstamos nuevos por un monto de Q 1.797.6 millones, de los cuales el 10.7% (Q.179.8 millones) correspondieron a la producción agrícola no tradicional en general. b) Junta Monetaria autorizó al Banco de Guatemala a establecer cupos de crédito para la contrapartida del Fondo Rotatorio BID para el fomento de exportaciones.

En este mismo año mediante Resolución JM-178-88 del 21 de septiembre, se autoriza un préstamo por US\$ 10.6 millones entre el BID y el gobierno de Guatemala para un Proyecto de Riego y Drenaje, el cual en su mayoría beneficiaría a la población dedicada básicamente a la agricultura no tradicional, principalmente en el caso de las verduras y frutas. Los efectos de estas medidas se sentirían un par de años después, cuando el valor FOB de las exportaciones de estos productos rebasaron los US\$ 100.0 millones anuales, según datos obtenidos del Boletín Estadístico de Comercio Exterior, del Departamento de Estadísticas Económicas del Banco de Guatemala.

En 1989 Junta Monetaria autorizó al Banco de Guatemala para que concediera crédito con recursos internos a través de adelantos y redescuentos, para lo cual se establecieron cupos de crédito para atender entre otros, el Fondo Rotatorio Programa BID para el Fomento de Exportaciones. Por otra parte, en el año de 1990 se adoptaron cuatro medidas muy importantes en cuanto a la política crediticia, las que de alguna manera, buscaron reactivar el crédito productivo dirigido hacia el cultivo de productos agrícolas no tradicionales que fueran sujetos de exportación. La primera de ellas se encuentra en Resolución JM-85-90 del 10 de abril, donde se autoriza al Banco de Guatemala para suscribir con la Agencia para el Desarrollo Internacional -AID- el "Convenio de Administración del Fondo de Garantía para la Pequeña y Mediana Empresa", el cual albergó a pequeñas empresas dedicadas a la agroexportación.

La segunda de estas medidas emitidas en este año, se encuentra en Resolución JM-239-90 del 19 de septiembre, en donde dice que se incrementó en Q 12.0 millones el monto del rubro "Fondo de Contrapartida Local, Préstamo BID 5291/OC-GU, Programa de Crédito Agropecuario", con la finalidad de que los agricultores del sector agrícola no tradicional tuviesen acceso a él y de esa manera fomentar la producción de sus cultivos.

Como una tercera medida crediticia para 1990, se observa que en Resolución JM-323-90 del 27 de noviembre, se autorizó al Banco de Guatemala para que suscriba con el Banco Centroamericano de Integración Económica -BCIE- un préstamo hasta por US\$ 18.0 millones, destinado, en parte, a financiar proyectos conforme los programas centroamericanos de Fomento a las Exportaciones de Productos No Tradicionales, de Reactivación Industrial y de Agroempresas. Esta medida colaboró a que la tasa de crecimiento de las exportaciones agrícolas no tradicionales fuera de 27.7%.

En la Resolución JM-326-90 del 28 de noviembre, se aprobó el Reglamento para el uso de los recursos del préstamo contratado por el Banco de Guatemala, con el Banco Centroamericano de Integración Económica -BCIE-, destinado a financiar los Programas de Fomento a las Exportaciones de Productos No Tradicionales, Reactivación Industrial y Agroempresas.

En 1991 y 1992, no hubo mayor variación en esta política, únicamente se le dio seguimiento a la aplicada durante los años anteriores. Fue hasta en 1993 que se volvió a tomar alguna medida en este tipo de política, ya que en Resolución JM-73-93 del 3 de febrero, se ratificó la resolución mediante la cual el Consejo Monetario Centroamericano

aprobó el “Acuerdo de Reorientación de los Recursos del Proyecto ALA 89/12 hacia el Fondo Fiduciario para el Fortalecimiento de las Exportaciones Centroamericanas”.

El siguiente año, mediante la Resolución JM-474-94 del 26 de octubre, se expresa opinión favorable sobre préstamo 285-BCIE por US\$ 30.0 millones, entre el gobierno de la República y el BCIE, Banco Centroamericano de Integración Económica, para financiar parcialmente el “Proyecto de Rehabilitación Integral de Chimaltenango y Sololá”, departamentos dedicados en un buen porcentaje a las actividades agrícolas y en donde se producen bienes agrícolas no tradicionales. Por tratarse de regiones en donde predomina la actividad agrícola, esta medida se prevé que tendría cuantiosos beneficios para la economía en general, y en forma específica a la producción agrícola no tradicional para exportación.

En 1995, no se contrataron nuevos créditos, únicamente se siguió con la administración de fondos recibidos con anterioridad y que continuaron vigentes. Pero al año siguiente, según Decreto 12-96 del Congreso de la República, se aprobó el Convenio de Financiación entre la Comunidad Económica Europea y la República de Guatemala, que contiene el Proyecto de Fortalecimiento a las Exportaciones de nuestro país a la Comunidad Europea, suscrito desde marzo de 1994, el cual abarcaba los productos agrícolas no tradicionales.

Durante 1997 y 1998 no se adoptaron más medidas crediticias tendientes a fortalecer las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales, quedando registradas solamente las señaladas con anterioridad y cuyas consecuencias colaboraron a que este sector fuera tomado con especial atención por parte de las autoridades económicas y del

gobierno, fundamentalmente en los inicios de la década de los noventa donde el potencial de las exportaciones hortícolas, frutícolas y florícolas empezaron a ser muy importantes, ya que según cifras obtenidas del Boletín Estadístico de Comercio Exterior, del Departamento de Estadísticas Económicas del Banco de Guatemala, en 1990 la importancia relativa de las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales sobre el total de exportaciones fue de 10.2%, superior al 3.4% presentado a inicios del período.

Es conveniente hacer la aclaración que en el presente estudio no es posible hacer un análisis práctico mediante el uso de herramientas matemáticas o econométricas, debido a la escasez de datos estadísticos, así como a la falta de una serie estadística histórica que sea representativa para obtener resultados confiables. Es decir, en las distintas medidas de política adoptadas no es posible realizar un análisis a través de los métodos mencionados.

#### **d) Política Comercial e Institucional**

En lo que se refiere a las medidas de política adoptadas en el área comercial e institucional, en 1987 el gobierno reconoció la importancia de afianzar un clima de confianza para activar la economía en general, especialmente el apoyo que debe proporcionar a los productos no tradicionales de exportación. De ellos, los agrícolas se vieron muy favorecidos al crearse instituciones que les estimule en su producción.

Además de lo anterior, es preciso poder mencionar que 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 la "Propuesta de una Política Integrada de Comercio Exterior", la cual interrelaciona las políticas económicas con los objetivos de

competitividad de la producción tanto de exportación como de consumo interno, partiendo del principio de que el proceso de apertura requiere que ambas tengan un alto grado de competitividad.

La política descansó en cuatro pilares fundamentales:

1. Mejora en la competitividad de las exportaciones. Se basa en la política de promoción de exportaciones e inversiones; la política económica (cambiaria, fiscal, crediticia); la eliminación de obstáculos; la infraestructura; el medio ambiente; el transporte.
2. Mejoramiento en las condiciones de acceso a los mercados, que incluye negociaciones comerciales y reglas de comercio. Entre los frentes de negociación se tiene prevista la suscripción de tratados de libre comercio con Estados Unidos, Centroamérica, Panamá, México, Colombia, Venezuela, Ecuador, República Checa, entre otros.
3. Administración de prácticas comerciales. Que incluye servicio de aduanas, inteligencia de mercados, mecanismos de administración (antidumping, políticas arancelarias y salvaguardas).
4. Reconversión productiva, en donde se incluye la promoción de inversiones, transferencia de tecnología, calidad total, recursos humanos, competitividad local, transporte y otras.



Esto afectó el comportamiento de la actividad económica en general, que se explica por diversos factores que incidieron positivamente en la producción. Entre estos factores podemos enumerar la aceleración del comercio exterior, la estabilidad en el nivel general de precios. Estos elementos contribuyeron a generar confianza en los agentes económicos, propiciando un ambiente de mayor certidumbre en cuanto a las decisiones de inversión, no obstante que fue un año electoral.

En este contexto, en 1995 adicionalmente a la incorporación de Guatemala a la Organización Mundial del Comercio -OMC-, el 28 de agosto, mediante Acuerdo Gubernativo Número 419-95, se instituyó un grupo interinstitucional de carácter técnico permanente, coordinado por el Ministerio de Economía e integrado además por representantes de los ministerios de Agricultura, Finanzas Públicas, Relaciones Exteriores, Banco de Guatemala y Cámara Empresarial de Guatemala, cuya función es atender los aspectos de instrumentación y aplicación de los acuerdos de la Ronda Uruguay.

Actualmente todas las medidas comerciales e institucionales creadas en su oportunidad se encuentran vigentes y continúan fomentando el sector, para lo cual cuentan con el apoyo de diversas instituciones del sector público y privado.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 1. CONCLUSIONES

- a) La política económica orientada a fomentar la producción y exportación de productos agrícolas no tradicionales, si favorece las condiciones de producción y de aprovechamiento de las oportunidades comerciales en el mercado internacional y por lo tanto está sujeta a ser utilizada como un instrumento de apoyo en una estrategia de promoción de exportaciones de productos agrícolas no tradicionales, ya que derivado de la aplicación de medidas que motivaron a los agroexportadores no tradicionales, el sector ha respondido favorablemente al incrementar el valor de las exportaciones en US\$ 109.0 millones, equivalentes a un 223.16%, respecto a lo observado en 1987, ya que de US\$ 88.5 millones exportados ese año, se llegaron a exportar US\$ 252.8 millones en 1997. Sin embargo, a pesar de su tendencia creciente, en 1998 el sector reportó una baja en el valor de las exportaciones debido a factores internos y externos, tal el caso de la tormenta tropical Mitch y de los efectos derivados de los problemas financieros a nivel mundial, como la crisis en Asia, Rusia y Brasil.
  
- b) Durante el período en estudio la mayor tasa de crecimiento interanual de las exportaciones de este rubro se alcanzó en 1990, año en que se observó una variación relativa de 27.70%. Dicha variación se vio favorecida por la depreciación del tipo de cambio nominal que en este año fue de 46.51%, con lo que se evidencia que esta depreciación alta causó mayor incremento en las exportaciones de este año y los siguientes, debido a una mayor competitividad en el extranjero en donde los

productos agrícolas no tradicionales guatemaltecos se volvieron más baratos que los ofrecidos por otros países productores. El comportamiento favorable en las exportaciones y en el ingreso de divisas en el horizonte temporal analizado también colaboraron las medidas de política fiscal adoptadas, como la creación de la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila y la Ley de Zonas Francas, así como las medidas de política crediticia al haber facilitado la contratación de créditos en el extranjero, a través de instituciones como el Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Centroamericano de Integración Económica y la Agencia para el Desarrollo Internacional.

- c) A pesar que la depreciación del tipo de cambio nominal proporcionó mayor competitividad especialmente en el año 1990, es indispensable resaltar que esta no solamente debe buscarse a través de esta vía, sino que por medio de la productividad y eficiencia, ya que la depreciación trae consigo efectos negativos sobre la mayoría de la población. Paralelamente esta productividad y eficiencia se ha alcanzado por medio de promoción de exportaciones e inversiones, incentivos fiscales, cambiarios, crediticios, comerciales y con asesoría técnica de las instituciones involucradas en el sector, lo que ha permitido la diversificación de la producción agrícola no tradicional.
- d) Dada la tendencia creciente mostrada en los últimos años por el sector agroexportador no tradicional, se debe aprovechar este comportamiento para crear otras medidas de política económica e institucional que continúen apoyando al incremento del valor de sus exportaciones, lo cual ha conducido un mayor ingreso de divisas y una expansión del nivel de empleo, ya que se ha aprovechado la diversidad

agroecológica de Guatemala y su ubicación geográfica con relación a otros países; además, la creación de las medidas de política económica de 1987 a 1998 ha propiciado la superación de aspectos negativos tal como falta de organización de productores y la mala infraestructura en las regiones de producción.

- e) La importancia que la exportación de productos agrícolas no tradicionales tiene en la generación de divisas para el país ha sido fundamental para la economía durante los últimos años, ya que en 1998 se recibió por este concepto un total de US\$ 282.7 millones, que comparado con lo recibido en 1987 (US\$ 60.2 millones), representa un crecimiento de 469.60%.
- f) En cuanto al nivel de empleo generado en el sector, este mostró en 1998 un incremento de 12.3% respecto a 1996, siendo las verduras y legumbres el rubro que alberga a mayor número de empleados, el cual ocupa al 45.4% del total de la mano de obra utilizada en la producción de los exportaciones agrícolas no tradicionales.
- g) La cercana participación institucional del sector público y privado, así como de las instituciones cooperativas, que han trabajado conjuntamente con los agroexportadores no tradicionales, han brindado apoyo y asesoría técnica, lo cual ha sido importante e influyente en el dinamismo del sector. El trabajo desarrollado por entidades como la Asociación Gremial de Exportadores de Productos Agrícolas No Tradicionales, las Cámaras Empresariales, El Ministerio de Economía y las Federaciones Cooperativas Agrícolas, ha permitido a productores el acceso a información relacionada con el cultivo y comercialización de sus productos y al mismo tiempo se han favorecido con las distintas estrategias de promoción de exportaciones que estas han impulsado.

## RECOMENDACIONES

Para favorecer aún más las condiciones de producción en la agroexportación no tradicional y su comercialización en el mercado internacional, se recomienda que las medidas de política económica adoptadas en el futuro y que promocionen al sector, sean de mediano y largo plazo y que en su diseño participen activamente todas las instituciones involucradas en el sector, para lograr el máximo beneficio en la estrategia de promoción que se persiga.

Debido a que las dificultades de acceso a financiamiento por parte de los productores es una seria limitación para el desarrollo de la producción agroexportadora no tradicional, se debe impulsar a través del Ministerio de Economía, Ministerio de Finanzas Públicas y del sistema financiero nacional, un programa de acceso al crédito con una tasa de interés preferencial para este sector, lo cual motivaría mayores niveles de inversión en este campo buscando como resultado la expansión de la producción exportable que colabore a reducir el déficit de la balanza comercial, el incremento en el ingreso de divisas y en el nivel de empleo.

Con la finalidad de capacitar convenientemente el recurso humano que labora en el sector, se recomienda que el Ministerio de Economía, la Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales, las Federaciones de Cooperativas Agrícolas y todas aquellas instituciones vinculadas a las actividades agroexportadoras no tradicionales, ejecuten proyectos adecuados de capacitación en diversos aspectos, tales como técnicas básicas de producción, normas internacionales fitosanitarias y de control de calidad, aprovechamiento de la tierra, diversificación de cultivos, entre otros.

:

=

████████████████████

- d) Que a través de entidades como el Instituto Nacional de Estadística, Banco de Guatemala, Ministerio de Economía, de la Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales, las Federaciones de Cooperativas Agrícolas, entre otras, se pueda crear una base de datos estadísticos que sean altamente confiables y a la que se pueda tener acceso libremente, debido a que es difícil obtener cifras actualizadas que permitan hacer amplios estudios por medio de modelos matemáticos y econométricos. Al mismo tiempo esta base de datos estadísticos serviría de guía para monitorear el comportamiento de los productos agrícolas no tradicionales de exportación, convirtiéndose en una herramienta básica para las decisiones que puedan adoptar tanto productores como nuevos inversionistas.

**BIBLIOGRAFÍA**

- Banco de Guatemala, Departamento de Estadísticas Económicas, Sección de Estadísticas Cambiarias, "Principales Estadísticas Cambiarias y de Comercio Exterior de Guatemala", Años de 1982 a 1998. Número de páginas según el quinquenio.
- Castellanos Gil, Claudine Judith. "La Administración Científica como Elemento Coadyuvante para Incrementar la Producción y Exportación de Productos No Tradicionales". (Tesis de Licenciatura en Administración de Empresas), universidad Rafael Landívar. Facultad de Ciencias Económicas; Guatemala, Octubre de 1988. 114 páginas.
- Central de Estudios Cooperativos. "Plan 2000. El Cooperativismo en Guatemala, una opción para el desarrollo integral. Bases para un plan de desarrollo cooperativo III. Junio de 1989. 15 páginas.
- Consejo Nacional de Promoción de las Exportaciones -CONAPEX-, "Política Integrada de Comercio Exterior de Guatemala", Guatemala, Noviembre de 1996. 20 páginas.
- Cucalón Imbert, Victor Manuel. "Lineamientos Generales Acerca de la Posibilidad de Exportar Productos Agrícolas No Tradicionales a Través de una Empresa Multinacional Centroamericana". (Tesis de Licenciatura en Economía), Universidad Rafael Landívar. Facultad de Ciencias Económicas. Guatemala, Enero de 1988. 145 páginas.

6. Chacholiades, miltiades. "Economía Internacional", Segunda Edición, 1995. 315 páginas.
7. Diario Siglo Veintiuno, "Suplemento Pulso Económico", 7 de julio de 1997, página 5. Guatemala, C. A.
8. Diccionario Enciclopédico "Economía", Tomos 5, 7 y 8; Editorial Planeta, Barcelona, España, 1980.
9. Di Girolamo, Giovanni. Comisión Económica para América Latina, "El Escenario Agrícola Mundial de los Años Noventa", Revista de la CEPAL No. 47, Año 1992. 254 páginas.
10. Esser, Klaus (ASIGUA), "Elementos de una Estrategia en Guatemala para un Crecimiento Basado en las Exportaciones". Berlín, Julio de 1996. 83 páginas.
11. Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales, "Enfoque de la Gremial de Exportadores Sobre la Política de Comercio Exterior 1996 - 2000". Guatemala, Septiembre de 1996. 20 páginas.
12. Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales -GEXPRONT-, "Productos Agrícolas No Tradicionales, Estrategia al Año 2020", Guatemala, Agosto de 1996. 178 páginas.
13. López Urizar, Erasto René. "Potencialidad de los Productos Tradicionales y No Tradicionales en el Contexto del Comercio Exterior de Guatemala", (Tesis de Licenciatura en Economía), Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala, Febrero de 1997. 111 páginas.



4. Mancilla Contreras, Oscar Roberto. "Las Cooperativas Agrícolas como Forma Asociativa de Producción y Fuente Generadora de Empleo en el Agro Guatemalteco", (Tesis de Licenciatura en Economía), Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala, Mayo de 1989. 131 páginas.
5. Memoria de Labores del Banco de Guatemala, Años 1981 a 1998.
6. Revista Banca Central, "Diagnóstico y Perspectivas de la Producción, Procesamiento y Exportación de Productos Agrícolas No Tradicionales", No 7, Octubre/Diciembre 1990. Año II. Guatemala, C. A. 128 páginas.
7. Revista Banca Central, No. 27, Octubre /Diciembre 1995. Año VII. Guatemala, C. A. 158 páginas.
3. Samayoa Urrea, Otto. "Políticas de Desarrollo de las Exportaciones de Productos No Tradicionales en Centroamérica", SIECA/CEIE. Editor: Byrne. Guatemala, 1990. 184 páginas.
2. Universidad de San Carlos de Guatemala, Facultad de Ciencias Económicas, "Aspectos Generales para Elaborar una Tesis Profesional o una Investigación Documental", Departamento de Publicaciones. Guatemala 1991. 104 páginas.

# ANEXOS

---

## ANEXO

### 1. AGENTES ECONÓMICOS E INSTITUCIONALES

El retorno a la vida constitucional en el país constituyó uno de los factores que propiciaron un clima de confianza para la reactivación económica. Por ello se inició un proceso gradual en materia de política económica e institucional, con el fin de alcanzar un crecimiento económico sostenido. Para el nuevo gobierno instalado en 1986, el sector externo fue motivo de constante preocupación, ya que se reconoce que el comercio exterior tiene una relación fundamental en el crecimiento económico sostenido, ya que permite una mayor generación de la producción y el empleo, así como la captación de recursos externos. Por ello es que se hizo necesario apoyar al sector externo mediante el fortalecimiento de las exportaciones, principalmente de productos no tradicionales, dentro de ellas la de los agrícolas, a fin de que pudieran constituirse en el futuro cercano en una importante fuente de financiamiento de las importaciones, las cuales son necesarias para el crecimiento de la actividad productiva. Y con este propósito, se adoptaron a partir de 1986, algunas medidas de orden institucional y económica, tendientes a fortalecer la promoción y diversificación de las exportaciones. Por eso es que se creó el Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones, CONAPEX, órgano de alto nivel que se encargaría de la definición de la política económica sobre las exportaciones, así como la creación de la Comisión Nacional Coordinadora de Exportaciones, CONACOEX, unidad técnica asesora de CONAPEX.

Además, se fortaleció la parte técnica del Ministerio de Economía, relacionada a las actividades de promoción de exportaciones, creando la Dirección General de Comercio Exterior, DIGECOMEX, como unidad técnica ejecutiva de CONAPEX. Una última decisión acertada en este año, constituyó la creación de la Ventanilla Única de Exportaciones, cuyo objetivo fue centralizar y agilizar al máximo los procesos administrativos, a fin de facilitar los trámites de las exportaciones.

En este sentido, a continuación se presenta el esquema institucional, tanto del sector público como del privado, que ha apoyado en forma directa el desarrollo de las exportaciones de productos no tradicionales, dentro de ellos los agrícolas.

**a) Esquema Institucional en el Sector Público**

1. Ministerio de Economía

Es el Ministerio de gobierno encargado de la coordinación general de las labores y proyectos de las instituciones del sector público. Tiene participación directa en la elaboración de políticas del sector exportador, específicamente a través del Consejo Nacional de Promoción de las Exportaciones. De este Ministerio dependen directamente la Dirección General de Comercio Exterior y la Dirección de Política Industrial.

2. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación

Participa activamente en la ejecución de políticas de diversificación e incremento de las exportaciones; además, tiene la responsabilidad de integrar

el Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones y ser partícipe de las decisiones que en él se tomen.

3. El Consejo Nacional de Promoción de las Exportaciones -CONAPEX-

Fue creado en el año de 1986 mediante Acuerdo Gubernativo 367-86, con la finalidad de proponer y ejecutar la política nacional de diversificación e incremento de las exportaciones a través de una instrumentación adecuada.

El Consejo está integrado por diez representantes, de la siguiente manera:

- Un representante del Ministerio de Economía.
- Un representante del Ministerio de Finanzas Públicas.
- Uno del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación.
- Uno del Ministerio de Relaciones Exteriores.
- El Presidente del Banco de Guatemala.
- Cinco representantes del sector privado nombrados por la Cámara Empresarial de Guatemala.

4. La Comisión Nacional Coordinadora de Exportaciones -CONACOEX-

Creada también mediante Acuerdo Gubernativo 367-86. Bajo su cargo está la coordinación de la instrumentación y ejecución de la política de promoción, diversificación e incremento de las exportaciones. CONACOEX

---

está integrada por representantes de alto nivel técnico y ejecutivo, de las entidades públicas y privadas que integran el Consejo de CONAPEX. De acuerdo al esquema institucional, todo el sector público debe actuar en apoyo a la comisión a través de la designación temporal de personal altamente calificado en las áreas requeridas. De esta forma se pretende brindar apoyo profesional a la comisión, con la finalidad de cumplir con sus objetivos.

5. La Dirección General de Comercio Exterior -DIGECOMEX-

Fue creada conforme Acuerdo Gubernativo 222-88 de abril de 1988 como dependencia del Ministerio de Economía y en la que recae la responsabilidad de ejecución de las políticas de comercio exterior.

Entre sus funciones está la de preparar y proponer las políticas de fomento a la producción y a los programas de inversión, así como cooperar en la administración y promoción de incentivos, sugerir sistemas de financiamiento, participar en la creación de acuerdos y convenios internacionales. En forma general, es encargada de ejecutar programas promocionales de exportación del gobierno coordinados con el sector empresarial. Además de lo anterior, entre sus tareas más importantes destaca la formación de personal especializado en las diferentes áreas del comercio exterior.

6. Dirección de Política Industrial

Es dependencia del Ministerio de Economía y de acuerdo con la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, es la encargada del registro y calificación de las empresas que aplican para recibir beneficios de las leyes de fomento. En conjunto con la Dirección General de Aduanas, le corresponde supervisar las actividades de las empresas calificadas.

7. Ministerio de Finanzas Públicas

Sus funciones se circunscriben a una participación activa en la definición de las políticas del sector exportador, a través del Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones. También desempeña una función importante en la elaboración y ejecución del presupuesto nacional, así como en la administración de los distintos sistemas de incentivos fiscales a la exportación, proyectos que pueden estimular la promoción de los productos sujetos de estudio.

8. Ministerio de Relaciones Exteriores

Su mayor responsabilidad son las misiones oficiales del país en el extranjero, mediante sus oficinas comerciales establecidas en otros países para cubrir aspectos relevantes que atañen al comercio internacional de Guatemala. Estas oficinas usualmente están a cargo de las embajadas y consulados

---

guatemaltecos. Además, se encarga de impulsar la ampliación de mercados existentes.

9. La Ventanilla Única de Exportaciones

Conjuntamente el gobierno y el sector privado han implementado exitosamente la Ventanilla Única, que es una unidad administrativa en donde ingresa la documentación para realizar todos los trámites relacionados a las exportaciones.

Además, se encarga de la elaboración de formularios únicos que puedan utilizar las instituciones involucradas en el sector público y llevar la computarización del proceso de registro y análisis de la información estadística del sector comercial guatemalteco.

10. El Banco de Guatemala

En su calidad de Banco Central, es el encargado de ejecutar las políticas monetaria, cambiaria y crediticia, las cuales pretenden la creación y el mantenimiento ordenado de la economía nacional. Con base a lo anterior, propiciar el desarrollo y fomento de las exportaciones. Paralelamente el Banco Central realiza estudios específicos sobre distintas áreas económicas, principalmente a través de la Sección de Análisis de Mercados y Comercio Exterior, Sección de Cuentas Nacionales, ambas del Departamento de



Estadísticas Económicas y de la Sección de Balanza de Pagos del Departamento de Estudios Económicos, entre otros.

**b) Esquema Institucional en el Sector Privado**

1. Cámara Empresarial -CAEM-

Fue creada en 1981. Su objetivo principal es coordinar la ejecución de programas para el desarrollo empresarial, en tal sentido funciona como órgano ejecutivo del CACIF -Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales e Industriales y Financieras-, que es el defensor fundamental de los intereses de los gremios. Por esto la CAEM ha establecido un área de comercio exterior, con la finalidad de tener una participación activa en la formulación de políticas a través de CONAPEX y la CONACOEX.

Sus áreas de prioridad básica son las zonas francas, los programas específicos de comercialización, el financiamiento para el comercio internacional y los sistemas de transporte, tanto aéreo y terrestre, como marítimo.

2. La Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales -AGEXPRONT-

Fue creada en 1982 para proporcionar una base común al trato de problemas que afectan al sector, actúa como Secretaría Técnica del Comité de Exportadores de la Cámara Empresarial y la dirige una Junta Directiva de 8

5



miembros. Para cumplir con sus funciones, la Gremial desarrolla actividades dirigidas a las estrategias y políticas de exportación, a través de su participación en CONAPEX y CONACOEX, realizando planes de exportación y analizando las políticas fiscal, comercial, de infraestructura y todo tipo de apoyo institucional que se relacione con la exportación de productos no tradicionales y dentro de ellos obviamente se encuentran los agrícolas.

Además desarrolla actividades de apoyo y guía a los agremiados, como lo es proporcionar información comercial, capacitación, asistencia técnica, promoción de inversiones, apertura de nuevos mercados y la promoción de inversiones en el sector específicamente.

A partir de 1986, la Gremial expandió sus operaciones debido a los fondos que les proporcionó USAID, que además de estas donaciones, recibe ingresos por cuotas de membresía y honorarios de servicios. Recientemente ha empezado a recibir fondos de contrapartida del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación. Emplea aproximadamente a 75 personas. La Gremial representa a unas 1.000 empresas u organizaciones que se relacionan con el sector exportador no tradicional, de las cuales más de 250 tienen relación con productos agrícolas no tradicionales.

Entre las actividades específicas al sector agrícola que desarrolla, se encuentran:

- Programas de investigación para arveja china, bayas, tomate, ajonjolí.
- Programas de preinspección fitosanitaria para melones y plantas ornamentales, incluyendo la capacitación a nivel de postgrado en estas áreas.
- Fortalecimiento de la capacidad para analizar los residuos químicos.
- Organización y administración de la feria agrícola -AGRITRADE-, lo que permite que compradores extranjeros potenciales conozcan a varios exportadores guatemaltecos en un solo lugar.
- Membresía en varias asociaciones comerciales de los Estados Unidos.
- Recopilación y diseminación de información comercial agrícola, incluyendo perfiles de mercado.

Entre los principales logros que la Gremial ha tenido respecto al sector agrícola son:

- Participación en el establecimiento de la Ventanilla Única, en donde los exportadores completan todas las formalidades de exportación en una sola oficina.
- Participación en la creación de CONAPEX.
- En 1990 estableció COMBEX-IM, agencia que maneja importaciones y exportaciones sin fines de lucro, conjuntamente con la Cámara de

Industria y la Cámara Agrícola. Controla más del 90% de toda la carga aérea que pasa por el aeropuerto La Aurora.

- La creación de la feria agrícola comercial AGRITRADE, celebrado cada año en Guatemala, con la finalidad de facilitar contactos entre los exportadores de productos agrícolas no tradicionales y compradores de otros países, así como de aumentar el conocimiento internacional de la oferta exportable de productos guatemaltecos en el sector.
- En 1987 se llevó a cabo la investigación de 15 nuevos productos agrícolas de exportación, entre ellos aproximadamente 10 se han establecido ya como productos de exportación.
- El desarrollo de programas de pre-certificación para facilitar la exportación de mangos, plantas ornamentales y melones.

### 3. La Cámara de Exportadores de Guatemala

Fue fundada en 1985 con objetivos similares a los de la AGEXPRONT, pero con más énfasis en la producción agropecuaria, inclusive los llamados productos tradicionales de exportación. Entre los comités gremiales de productores que atiende, sobresalen los de cardamomo, café, plantas medicinales, ajonjolí, plantas ornamentales, especias, maquiladores, melón, entre otros.

En el contexto presentado, se observa que el papel del sector privado es fundamental, ya que por ser el sector productivo es el que más rápidamente debe adaptarse a los cambios que exige la globalización, tanto en calidad como en eficiencia, lo cual incluye cambios en la tecnología y en el recurso humano.

Para poder mejorar la productividad, se hace necesario conocer las tendencias del mercado, ya que día a día surgen productos nuevos que se distribuyen a los consumidores de todo el mundo, lo cual se da con mucha rapidez.

Para ello es conveniente la actualización permanente de la tecnología que se emplea para llevar a cabo el proceso productivo. Por eso es que se requiere de información y presencia continua en el mercado extranjero, que se puede lograr sobre la base de alianzas estratégicas o inversiones conjuntas con empresas que ya poseen buenos canales distributivos.

No se debe olvidar que el recurso humano es el eje principal del proceso. Por esta razón, se debe fortalecer el trabajo en la formación de este recurso, al igual que se debe trabajar en el fortalecimiento de las relaciones laborales, a través del intercambio de ideas con el propósito de lograr la participación de los trabajadores en la toma de decisiones empresariales que conduzcan a la excelencia y también con la finalidad de tener mayor éxito en cuanto a competitividad externa. A continuación se presenta un cuadro sinóptico en donde se aprecia, en forma clara y sencilla, el esquema institucional que brinda apoyo al sector agroexportador no tradicional.

}

}

}

**AGENTES ECONÓMICOS E INSTITUCIONALES**  
(Cuadro Sinóptico)

<b>A. SECTOR PÚBLICO</b>		<b>B. SECTOR PRIVADO</b>	
1.	Ministerio de Economía	1.	Cámara Empresarial -CAEM-
2.	Ministerio de Agricultura, Ganadería y A	2.	La Asociación Gremial de Exportadores de Productos Agrícolas No Tradicionales -AGEXPRONT-
3.	Consejo Nacional de Promoción de las Exportaciones -CONAPEX-	3.	La Cámara de Exportadores de Guatemala
4.	Comisión Nacional Coordinadora de Exportaciones -CONACOEX-		
5.	Dirección General de Comercio Exterior -DIGECOMEX-		
6.	Dirección de Política Industrial		
7.	Ministerio de Finanzas Públicas		
8.	Ministerio de Relaciones Exteriores		
9.	La Ventanilla Única de Exportaciones		
10.	El Banco de Guatemala		

## 2. PRINCIPALES NEGOCIACIONES DEL PAÍS EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

Debido a la tendencia creciente que ha mostrado el sector agroexportador no tradicional en los últimos años, y para seguir estimulando este comportamiento, tanto el sector público como el sector privado, han creado un ambiente favorable al fomento de los productos que integran el sector, específicamente a través de las negociaciones comerciales que el país mantiene con otras naciones o con otros bloques económicos, con la finalidad de tener una mayor apertura externa que permita a este tipo de exportaciones acceder a nuevos mercados, diversificando de esta manera su destino. Lo anterior evidencia que la política económica es promotora de la exportación de bienes no tradicionales de carácter agrícola. Es por ello que las negociaciones del país en el orden internacional son importantes para los productos agrícolas no tradicionales de exportación, las cuales deben estar enfocadas no solamente sobre los países que se constituyen como principales socios comerciales, sino sobre todos los países en donde exista la oportunidad de comercializar.

### a. Las Negociaciones Comerciales Internacionales

En los últimos años ha existido en el país un marcado interés por los acuerdos y convenios bilaterales y multilaterales, habiendo llegado a ratificar su ingreso a la Organización Mundial del Comercio, conocida como -OMC- (1995). Actualmente Guatemala se está preparando para llevar a cabo negociaciones comerciales con 10 países y/o bloques económicos. Entre los países más importantes comercialmente tenemos a

---

Estados Unidos, el área centroamericana, México, la Unión Europea, Colombia y Venezuela.

Por otro lado, se está participando en las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas -ALCA- a partir de las propuestas de la declaración conjunta de la Cumbre de Miami, Denver y Cartagena.

El Ministerio de Economía, a través de la Comisión Nacional de Negociadores Internacionales -CONEI-, formada tanto por instituciones del sector público como privado, es quien se encarga de la preparación y realización de las negociaciones comerciales. Para el desempeño de tales actividades, el sector privado se coordina mediante la Comisión Empresarial de Negociaciones Comerciales Internacionales -CENCIT-, que a su vez está conformada por las principales organizaciones empresariales del país.

A continuación se presenta un resumen de los principales frentes de negociación de Guatemala con los países que se detallan seguidamente.

#### ESTADOS UNIDOS

Con este país se encuentran vigentes: a) La Iniciativa de la Cuenca del Caribe, que tiene una duración indefinida; b) El Acuerdo Bilateral para Textiles y Vestuario. En negociación se encuentra el Programa de Paridad NAFTA, por sus siglas en inglés.



## CENTRO AMÉRICA

En el área centroamericana están vigentes: a) El Tratado General de Integración Económica Centroamericana, de duración indefinida; b) Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana, con duración también indefinida.

## PANAMÁ

Está vigente nada más el Tratado de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial, el cual es de duración indefinida. Además se tienen negociaciones para establecer un acuerdo de libre comercio entre Centroamérica y Panamá.

## MÉXICO

Por una parte están vigentes:

- a) El Acuerdo de Alcance Parcial, de carácter temporal.
- b) Zona Fronteriza Sur.
- c) Zona Libre de Quintana Roo.

Y por otro lado, en negociación se encuentra el Acuerdo de Complementación Económica o sea una Zona de Libre Comercio entre México y los países del Triángulo Norte, conformado por Guatemala, El Salvador y Honduras.

---

## COLOMBIA - VENEZUELA

Está vigente el Acuerdo de Alcance Parcial, el cual es de duración indefinida. Además, está en su fase de negociación el Acuerdo de Comercio e Inversión, que es crear una Zona de Libre Comercio.

## ECUADOR

No hay ningún acuerdo vigente, sin embargo en su fase de negociación están:

- a) El Acuerdo de Alcance Parcial Recíproco, propuesto por Ecuador
- b) El Acuerdo de Comercio e Inversión (Zona de Libre Comercio), propuesto por Guatemala.

## REPÚBLICA CHECA

Únicamente está en negociación el Acuerdo de Cooperación Comercial.

## PAÍSES DEL HEMISFERIO AMERICANO

Se encuentra en negociación el Área de Libre Comercio de las Américas (Zona de Libre Comercio).