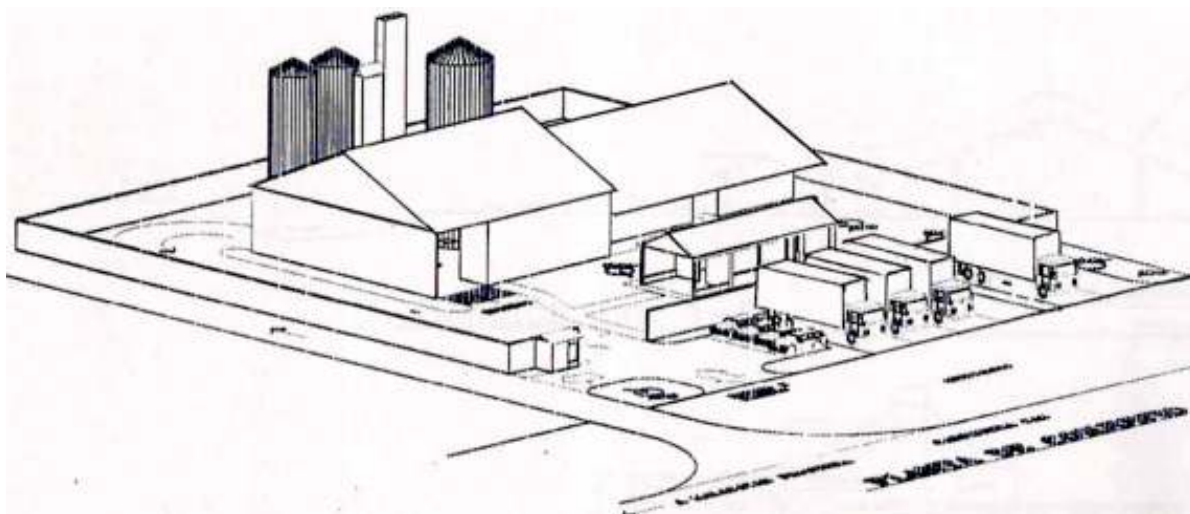




UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA

TRABAJO DE TESIS TITULADO:
"Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"



PONENTE: Yaquelin Margarita Orozco Orozco

Guatemala, marzo de 2004

ÍNDICE:

ÍNDICE	2
INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO I	7
1. MARCO METODOLÓGICO	7
1.1 Reseña Histórica del desenvolvimiento de la Industria Fabril en el país	7
1.1.1 La Industria en la época colonial y Liberal	7
1.1.2 La Industria en el período revolucionario: 1944-1954	8
1.1.3 La Industria en el período Post-Revolucionario	8
1.1.4 La Industria en la época de la Integración Económica Centroamericana	9
1.2 Importancia del Sector Industria	11
1.2.1 Localización industrial	13
1.3 Grado de Industrialización	16
1.3.1 Forma de Cálculo	16
1.4 Metodología para cuantificar la actividad fabril en Guatemala	19
1.4.1 Presentación del método de cálculo global	21
1.4.1.1 Límites de la Producción de la Industria Fabril	21
1.4.1.2 Fuentes de Información	22
1.4.1.3 Cálculo del crecimiento del Sector Industria	23
1.5 Análisis de la consistencia de la información	29
CAPÍTULO II	30
2. Evaluación del desenvolvimiento de la Industria Fabril durante el período 1995-2000	30
2.1 Valor Bruto de la Producción Industrial durante el período 1995-2000	30
2.1.1 Volumen de Producción	34
2.2 Valor Agregado Industrial durante el período 1995-2000	36
2.2.1 Valor Agregado y sus Componentes	37
2.3 Consumo Intermedio Industrial durante el período 1995-2000	38
2.3.1 Materias Primas o Insumos	39
2.4 Destino de la Producción Industrial durante el período 1995-2000	41
CAPÍTULO III	46
3. Factores y cambios en la estructura del Sector Industrial en los períodos 1980-1985 y 1995-2000	46
3.1 Factores	46

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

A. Económicos	46
3.1.1 Aporte al PIB (todos los sectores)	46
3.1.2 Generador de divisas (exportaciones)	48
3.1.2.1 Énfasis en la Exportación	48
3.1.2.2 Comportamiento de las exportaciones	49
3.1.2.3 Generador de Divisas	50
B. Sociales	52
3.1.3 Fuente de Ocupación	52
3.1.3.1 Evolución del empleo	52
3.1.3.2 Generación de Empleo Industrial	53
3.1.4 Fuente de Ingresos	54
3.1.4.1 Evolución de los salarios reales y totales	54
3.1.4.2 Sueldos y Salarios pagados al Sector Industria	55
C. Institucionales	56
3.1.5 Política Económica de Ajuste	56
3.1.5.1 El Programa de Ajuste Estructural en Guatemala	56
3.1.5.1.1 Aspectos Conceptuales	56
3.1.5.2 Política Industrial	57
3.1.5.2.1 El Ajuste y la Reconversión Industrial	58
3.1.5.3 Comentarios respecto al PAE	59
3.1.6 Leyes de fomento al desarrollo industrial	63
3.1.6.1 Marco Legal e Institucional	63
3.1.6.2 Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila	63
3.1.6.3 Ley de zonas Francas	66
3.1.7 Desgravación arancelaria	68
3.1.7.1 Arancel como Instrumento de Política Comercial	68
3.1.7.2 Efectos de la Desgravación Arancelaria en la Industria Fabril	71
3.1.8 Convenios y Tratado de Comercio Internacional	75
3.1.8.1 Acuerdo de Alcance Parcial con México	75
3.1.8.2 La Iniciativa de la Cuenca del Caribe	80
3.1.8.2.1 Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe y su Impacto en el Sector Textil	81
3.1.8.3 La Reactivación del Mercado Centroamericano	88
3.1.8.3.1 Estado Actual de la Situación de la Integración Económica Centroamericana	89

3.2 Cambios Tecnológicos	95
3.2.1 Breve Diagnostico Tecnológico del Sector Industrial	95
3.2.2 El papel de la Tecnología en la Reconversión Industrial	98
3.3 Cambios en las importaciones de productos industriales	100
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	102
Conclusiones	102
Recomendaciones	105
BIBLIOGRAFÍA	107
ANEXOS	110
ANEXOS CUADROS CAPÍTULO II, AÑOS: 1995-2000	
II-1 Valor Bruto de la Producción,	110
II-2 Valor Agregado Industrial	110

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo denominado "Diagnóstico del sector industria años 1995 – 2000", corresponde a la tesis que se ha preparado como un requisito previo a la graduación profesional en la Carrera de Economía, de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Carlos de Guatemala. La investigación tiene como **hipótesis** que los cambios en el desenvolvimiento de la Industria Fabril nacional han sido determinados por diversos factores económicos, sociales e institucionales y como **objetivo** realizar un análisis de los factores que determinaron el desenvolvimiento del Sector Industria; pretendiendo dar una visión general del grado de participación e incidencia en la actividad económica nacional.

El diagnóstico pretende contribuir con el estudio e interpretación sobre el comportamiento del sector dentro de la economía nacional. No obstante que éste se sustenta sobre consideraciones teóricas y documentales, sigue teniendo validez profesional, ya que se trata de aportar algunos elementos que permitan adoptar políticas congruentes con el desarrollo de la actividad. Para el efecto y con el propósito de que la investigación permita una mejor relación y comprensión de las exposiciones contenidas en el presente informe final, se utilizó el método deductivo, partiendo de lo general a lo particular; estructurándose en tres capítulos, en cada uno de los cuales se abordan las condiciones en que se ha desenvuelto dicho sector en la economía del país.

En el capítulo uno, se presenta el marco metodológico, que incluye, una reseña histórica del desenvolvimiento del sector; la importancia; el grado de industrialización; y la metodología para cuantificar dicha actividad.

En el segundo capítulo se analiza el comportamiento observado del Sector Industrial durante el período de 1995-2000, tomando de referencia el valor bruto de la producción, consumo intermedio o insumos, valor agregado y sus componentes y el destino de la producción.

En el tercer capítulo se analizan los cambios en la estructura de la industria durante los periodos 1985-1990 y 1995-2000. Se analizan también los factores económicos (tales

como el aporte al PIB del sector y su participación en la generación de divisas por exportaciones de productos industriales), los factores sociales (generación de empleo e ingresos) e institucionales (donde se exponen las políticas de ajuste estructural utilizadas por el gobierno, las leyes de fomento de desarrollo industrial, y la desgravación arancelaria). Asimismo, se contempla el análisis de convenios de Comercio Internacional que han tenido incidencia en la Industria Fabril, tales como: el Acuerdo de Alcance Parcial con México, la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y la Reactivación del Mercado Común Centroamericano, los cambios tecnológicos ocurridos en los procesos productivos y las importaciones de productos industriales.

Al final se incluyen las conclusiones y recomendaciones emanadas de este trabajo, que persiguen interpretar de la manera más razonable, la realidad nacional del comportamiento del Sector Industria.

Cabe señalar que forman parte importante de la investigación las visitas a algunas empresas industriales, entrevistas con personal especializado y charlas de funcionarios de instituciones como el Banco de Guatemala -BANGUAT-, de la Secretaría de Integración Económica -SIECA-, del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social -IGSS-, Registro Mercantil, la Dirección de Política Industrial, la Dirección de la Pequeña y Mediana Empresa y de la Dirección de Política Comercial Externa del Ministerio de Economía. Así como la consulta de documentos y datos estadísticos del Instituto Nacional de Estadística -INE-, de la Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia -SEGEPLAN- y publicaciones de la Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales -AGEXPRONT-, de la Comisión de Vestuario y Textiles -VESTEX-, y de la Cámara de la Industria de Guatemala. Se espera que este trabajo, sea una contribución al estudio de la estructura productiva del país y que permita determinar sus perspectivas para poder plantear soluciones.

CAPÍTULO I

1. Marco Metodológico

1.1 Reseña histórica del desenvolvimiento de la Industria Fabril en el país.

1.1.1 La Industria en la Época Colonial y Liberal.

Cuando España, en el siglo XVI, realizó la conquista de América, no contempló la incorporación de los avances tecnológicos conocidos, ya que su objetivo se concentró en la extracción de riquezas. Es por esto que la producción industrial de Guatemala se caracterizó en la época colonial, por ser de tipo artesanal. Posteriormente con la independencia de Guatemala no se originaron cambios en la estructura de la producción artesanal, más bien se acentuó el carácter de la misma (1).

El primer intento del Gobierno por estimular la actividad económica, fue otorgada por la reforma liberal de 1871, en donde se establecieron las primeras industrias fabriles, las cuales fueron fomentadas por el ambiente creado por la reforma liberal; y que se manifestara a través de la construcción de puertos como el de Champerico, San José, Santo Tomás de Castilla; la construcción de carreteras, la introducción del ferrocarril y la expropiación de que fuera objeto la iglesia católica.

En el periodo liberal, la economía nacional se caracterizó por la exportación del café, como el producto agrícola más importante y el desarrollo incipiente de industrias como la fábrica de textiles Cantel (1883) en Quetzaltenango, la fábrica Fosforera Centroamericana que inició en 1882 y la fábrica de cervezas Gallo que data de 1896. Las tres industrias que se establecieron en esa época, tienen la característica de haberse iniciado completamente con capital nacional proveniente del comercio y de continuar funcionando hasta nuestros días, sin haber cambiado el origen de su capital, con la excepción de la fábrica de fósforos, que en época muy reciente fue adquirida por capital norteamericano (2).

Sin embargo, el establecimiento de unas cuantas industrias (3), a finales del siglo XIX no significó el inicio de un verdadero proceso de industrialización, el estancamiento en su desarrollo se explica por la existencia de grandes obstáculos. Es preciso señalar la ausencia de un mercado vigoroso, el cual no podía desarrollarse ante la concentración y preeminencia de formas serviles de trabajo forzado, en las cuales las formas de salario eran puramente simbólicas.

(1) De Díaz, Irene Regina de Matta R., "El Proceso De Industrialización En Guatemala". Tesis. Nov. 1982. p.2.

(2) Poitevin René, Citado por Edgar Reyes Escalante en "Problemas Socioeconómicos de Guatemala". USAC. Página 108

(3) Ibidem

1.1.2 La Industria en el Período Revolucionario 1944-1954.

Antes de la Revolución de 1944 no existía una verdadera industria, como tampoco existían políticas estatales que la fomentaran, más bien se trataba de incipientes procesos de transformación. Esto, hasta cierto punto es comprensible dada la incorporación tardía de la economía nacional al capitalismo mundial y el papel que le fuera asignado por la división internacional del trabajo, consiste en ser productora de materias primas y alimentos, que en su momento demandaban los países industrializados.

Durante el período de la Revolución Social de 1944, se presta mayor atención a la producción industrial, mediante la emisión del Decreto 459, que viene a constituirse en la primera ley de fomento industrial. Esencialmente se pretendía junto con otras leyes, modificar la estructura económica basada en el latifundio agro exportador, con el objetivo de que el país, se encaminara a desarrollarse dentro de un capitalismo verdadero y moderno; en donde los propósitos fundamentales de dicha ley puede resumirse en (4): "Estimular la mayor eficiencia y diversificación de la producción, incrementar la riqueza nacional, mejorar la utilización de los recursos naturales, facilitar la elevación de la productividad individual, mejorar el nivel de vida de la población, suplir las necesidades esenciales del mercado interno mediante industrias domésticas y promover el establecimiento y desarrollo de industrias, que coloquen económicamente sus productos en el mercado interno y externo", es decir que éste favorecía la participación del capital nacional, hacia las empresas industriales.

El contenido de dicho Decreto, evidenció y sin ambigüedades la intencionalidad de orientar el desarrollo económico del país mediante la industrialización capitalista, es decir, mediante la producción de mercancías para el consumo interno y externo, permitiendo en el tiempo que duró su vigencia el incremento de la actividad industrial.

1.1.3 La Industria del Período Post-Revolucionario.

En 1954 con la contrarrevolución, auspiciada por el Departamento de Estado Norteamericano; se da un cambio de régimen que se identifica y somete a los intereses norteamericanos, en donde se modificaron los contenidos sustanciales del Decreto 459, sustituyéndose en 1959 por el Decreto 1317, eliminándose las restricciones al capital extranjero y se encubrió el ingreso de este sin ninguna

(4) SIECA. "Análisis de la Legislación industrial en Centro América", Página 3.

limitación.

Se permitió que las transnacionales contaran con una serie de exoneraciones fiscales, que encubrían el supuesto proceso de industrialización que comenzaba a expandirse. De esa manera la Industria Nacional se desarrolló fuertemente unida al capital externo, en especial estadounidense, así se profundiza la dependencia extranjera, aún más que antes, tanto desde el punto de vista económico, político y tecnológico pues las industrias instaladas en alto porcentaje se abastecieron de bienes de capital y de insumos importados, constituyéndose en fuerte drenaje de divisas hacia los países de origen de las transnacionales.

Todo lo anterior significó a la larga una disminución de la capacidad del país de ampliar la base productiva a través de la integración de la industria débil, incapaz de sustentar un desarrollo económico, que a largo plazo rindiera beneficios para la mayoría de la población.

1.1.4 La Industria en la Época de la Integración Económica Centroamericana.

A finales de la década de 1950 empieza a gestarse el proceso de integración Centroamericana, que en sus inicios fue concebido como medio de desarrollo económico y social de la región, en respuesta a los planteamientos que los industriales formulaban como resultado de la estrechez geográfica en que se encontraban, con el propósito de tener un mercado cada vez más amplio e intensificar el intercambio comercial. Básicamente, la formación de Mercado Común Centroamericano tenía como objetivo la Industrialización y desarrollo "hacia adentro", basado en la sustitución de importaciones.

El tamaño pequeño de los mercados de cada país, imposibilitaba el fomento al desarrollo industrial, por lo que la única alternativa que la Comisión Económica Para América Latina -CEPAL- recomendó para los países de Centroamérica fue la ampliación de mercados mediante el funcionamiento de acuerdos bilaterales entre países del istmo, para la adquisición de experiencia entre los mismos. Lo anterior dio lugar a culminar en 1958 y 1959 la suscripción del "Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica" y el "Convenio Sobre Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración".

Los documentos antes aludidos fueron suscritos antes de 1960 y pretendían constituir un esquema de integración gradual y progresivo, con la finalidad de: a) alcanzar el libre comercio en un período de 10 años, b) equiparar los gravámenes a la importación en un período de 5 años, c) implementar una política de industrialización en el ámbito regional, sobre bases de reciprocidad y

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

equidad, mediante la promoción de actividades fabriles, cuya capacidad instalada mínima de cada planta requiera tener acceso al mercado regional para operar en condiciones razonablemente económicas y competitivas, es decir, mediante la vía de industrialización y sustitución de exportaciones. También la CEPAL, recomendó otro elemento para apoyar la industrialización, que consistía en llevar a cabo un proceso de reforma agraria, con el objetivo de romper con el esquema de la agricultura latifundista.

A finales de 1960, se rompe con los contenidos y objetivos de los tratados antes aludidos y se suscribe el "Tratado General de Integración Económica de Centro América", a través del régimen de libre comercio se trato de equiparar los gravámenes a la importación en 5 años, para el establecimiento del Mercado Común Centroamericano, planteándose el funcionamiento de un convenio centroamericano de incentivos fiscales al desarrollo industrial, asimismo se constituyó el Banco Centroamericano de Integración Económica, -BCIE-.

El Tratado General de Integración Económica pretendía acelerar el proceso de integración económica centroamericana, en su contenido no se mencionaba nada sobre la política industrial ni la reforma agraria, en estos aspectos se diferenciaba a los dos documentos suscritos entre los países centroamericanos antes de 1960 y se pierde el contenido esencial de la Integración Económica Centroamericana, ya que éste último documento pierde los principios de ser gradual, equitativo, equilibrado, planificado, recíproco y progresivo; ya que éste fomentaba y permitía que cada país pudiera desarrollar su industria a su conveniencia y necesidad. Es decir, que dejaba en libertad a cada país, para emitir leyes de promoción industrial, principalmente a través de las exenciones fiscales; estableciéndose las bases más de carácter librecambista; ya que fomentaba la creación de plantas industriales con condiciones más adecuadas y orientadas principalmente por las fuerzas del mercado.

No obstante lo anterior, este primer modelo de desarrollo industrial en el ámbito centroamericano, presentó durante el tiempo de su vigencia tasas de crecimiento económico significativas, superior a las promedio existente en esas fecha en el ámbito latinoamericano; "el grado de industrialización paso de un 4% en los años cincuenta a 8.1% en 1960 y para el año de 1968, el sector se vio incrementado por un total de 743 nuevas empresas" (5).

El comportamiento histórico de dicho crecimiento se mantuvo con una tendencia creciente, durante casi dos décadas "hasta llegar en los años setentas, a registrarse un grado de

(5) "Programas de Estabilización y Ajuste Estructural del Proyecto Nacional de Corto y Mediano Plazo", página 100.

industrialización del 16%, es decir, que en escasos veinte años, la participación del sector en la conformación del PIB, se cuadruplicó" (6).

En la década de los años setentas, se evidencia una desaceleración de la actividad industrial, posiblemente, debido a la crisis mundial originada en el incremento de precios de los energéticos, constituyéndose en la premisa previa al colapso de la actividad industrial sufrida en los años ochenta, llamada en nuestro país la década perdida, por cuanto que la actividad industrial presentó tasas de crecimiento negativas y si bien en la actualidad las tasas de crecimiento son positivas no constituyen alta participación dentro de la generación del Producto Nacional.

1.2 Importancia del sector industria.

En Guatemala se concibe la actividad fabril "como la transformación mecánica o química de sustancias inorgánicas en productos nuevos, ya sea que el trabajo se efectúe con máquinas o a mano, en la fábrica o en el domicilio. El ensamble o montaje de las partes que componen los productos manufacturados, también es considerado como actividad fabril (7).

Sin restar mérito e importancia a los otros sectores de la economía -agricultura y servicios-, la actividad industrial, dentro de cualquier sistema económico es de vital importancia por los efectos multiplicadores positivos que esta genera, hacia adelante y hacia atrás, por cuanto que la industria como parte integrante de la economía propicia la articulación entre el sector primario y terciario, ocurriendo que el dinamismo de la producción industrial proviene parcialmente de la inelásticidad de la demanda de los productos agrícolas con relación a la demanda de mercancías fabriles.

Este sector además, constituye uno de los principales estimuladores del mercado interno, así como uno de los que fomenta un mejor aprovechamiento de los recursos naturales por el grado de tecnología que utiliza; así también por investigaciones previas se ha determinado que la industria diversifica su producción tanto para el mercado interno como para el externo.

Un aspecto que adquiere también relevancia, es que la actividad industrial incentiva la creatividad y el desarrollo científico, con el objeto único de minimizar costos de producción. Aunado a lo anterior, es fuente de divisas y genera mayor valor agregado, lo que en consecuencia, implica una

(6) Ibidem.

(7) Definición según la Clasificación Industrial Internacional -CIU-, elaborada por el Departamento de Estadística de la Organización de Naciones Unidas.

remuneración mayor a los factores o insumos productivos, ya que no es lo mismo vender un trozo de madera, que un mueble acabado; como también, no es lo mismo vender granos básicos que venderlos ya procesados y envasados listos para el consumo humano, lógicamente el mueble y los alimentos enlatados tienen un mayor valor.

Desde un enfoque macroeconómico, la actividad industrial favorece la generación de empleos, tanto en el sector primario, en el propio sector industrial y en el sector terciario de la economía, en consecuencia determina un incremento en el nivel de ingreso y un incremento en la demanda efectiva respectivamente.

La industria constituye un elemento determinante del progreso económico y social, no es exclusivo del capitalismo, sino que también se manifiesta en otros modos de producción, así el ansiado desarrollo socioeconómico, se alcanza principalmente a través de la industrialización, y no por la vía de la producción agrícola y la de prestación de servicios, lo que por supuesto adquieren importancia dentro de cualquier economía, sin restarle mérito a los demás sectores que también generan fuentes de empleo, divisas y acumulación de capital.

Claro está que en Guatemala, son los sectores servicios y agrícola los de mayor importancia, por cuanto son los que absorben la mayor parte de la Población Económicamente Activa -PEA-. Estos sectores fueron los que generaron la mayor parte de divisas, según datos de la Balanza Comercial durante los años de 1995 -2000.

Sin embargo, se le considera al sector industria fabril como un factor decisivo de desarrollo, capaz de introducir cambios tecnológicos y procesos sofisticados en la producción, con el fin de incrementar la productividad, la oferta de bienes y servicios en el mercado interno y externo, creando así condiciones adecuadas para el desarrollo de las fuerzas productivas.

Al hacer una evaluación del sector industria fabril sobre la base de su comportamiento, es necesario analizar las particularidades de la misma, su estructura y, algo muy importante, los indicadores económicos que reflejan el comportamiento de este sector.

1.2.1 Localización Industrial.

Analizar este aspecto de la actividad transformativa del país es de gran importancia, por cuanto que permite determinar la localización de las distintas empresas industriales dentro del territorio nacional y detectar si existen o no problemas de ubicación, para que sobre la base de ello

puedan crearse políticas de concentración o descentralización de las mismas.

Al fenómeno de la concentración industrial en determinada área geográfica se le denomina macrocefalia industrial y Guatemala se caracteriza por tener este tipo problema; determinándose por factores tales como:

- a) Existencia de infraestructura básica,
- b) Comunicaciones,
- c) Electricidad,
- d) Cercanía del aeropuerto para la exportación,
- e) Facilidad para realizar transacciones comerciales y financieras, el principal mercado del país se localiza en la Ciudad Capital y en algunos municipios del departamento de Guatemala y en el área urbana en los Departamentos del interior de la república,
- f) Disponibilidad de mano de obra,
- g) Mayor seguridad y localización del aparato gubernamental,

La concentración industrial permite minimizar sus costos generales de producción; éste fenómeno origina fuertes migraciones del interior de la república a la Ciudad en busca de mejores oportunidades de trabajo e ingreso, el problema resulta de que la industria como sector no absorbe a todo el contingente de población que ha emigrado, esto hace que se ocupen en otras actividades no productivas y fomenten aún más el crecimiento del sector informal y la terciarización de la economía, así como el incremento de la demanda de servicios esenciales, manifestándose la constante creación de áreas marginales e invasiones a propiedad privada, el incremento del desempleo y subempleo que en alguna medida determina a su vez el origen del clima de inseguridad ciudadana.

Como se observa en el Cuadro I-1, de un total de 2028 **establecimientos industriales existentes en 1980**, el 64.3% se concentraban en el departamento de Guatemala; localizándose el 67.3% en la Ciudad Capital y el 32.7% se ubicaban en los municipios circunvecinos como Mixco, Villa Nueva, Amatitlán, San Miguel Petapa y San Juan Sacatepéquez. Dentro de las zonas de la ciudad capital que presentaban mayor concentración están la zona 12 con el 34%, le seguían las zonas 11 y 7 con el 17% y 11% respectivamente, estas zonas tenían la característica que en ellas se localizaban las empresas grandes. Por su parte la zona 1 concentraba el 21% de los establecimientos, en tanto que el restante 17.0% era distribuido en las demás zonas de la ciudad.

En los departamentos del interior del país se localizaban únicamente el 35.7% de las industrias, el 16.8% se concentraba en los departamentos de Santa Rosa (9.2%), Quetzaltenango

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

(4.5%) y Escuintla (3.1%) (8).

CUADRO I-1
GUATEMALA: INDUSTRIA MANUFACTURERA FABRIL
TOTAL DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES
POR DEPARTAMENTO
AÑOS: 1980 y 1995

Departamento	No. de Establecimientos 1980	Estructura	No. de Establecimientos 1995	Estructura
Total	2228	100	2566	100
Guatemala	1432	64.3	1558	60.7
Santa Rosa	206	9.2	210	8.2
Quetzaltenango	101	4.5	132	5.1
Escuintla	69	3.1	106	4.1
Sacatepéquez	59	2.6	67	2.6
Suchitepequez	44	2.0	39	1.5
Huehuetenango	37	1.7	41	1.6
Retalhuleu	36	1.6	32	1.2
Zacapa	35	1.6	39	1.5
Chimaltenango	32	1.4	49	1.9
Alta Verapaz	27	1.2	38	1.5
Jutiapa	21	0.9	26	1.0
Jalapa	17	0.8	16	0.6
San Marcos	17	0.8	37	1.4
Sacatepéquez	16	0.7	67	2.6
Alta Verapáz	16	0.7	28	1.1
El Progreso	16	0.7	18	0.7
Petén	14	0.6	22	0.9
Baja Verapaz	10	0.4	18	0.7
Sololá	8	0.4	2	0.1
Quiché	8	0.4	8	0.3
Chiquimula	7	0.4	13	0.7

Fuente: W W W .ine.gob.gt

De acuerdo a la actividad que realizaban 659 establecimientos se dedicaban a la producción de alimentos, bebidas y tabaco lo que corresponde a un 32.5% del total. La fabricación de textiles, prendas de vestir e industrias del cuero siguiéndole en orden de importancia con un total de 425 establecimientos equivalente al 21.0%; siendo de importancia también las industrias de fabricación de madera y productos de madera y productos metálicos, maquinaria y equipo, que contaban con 250 y 216 establecimientos, equivalentes a 12.3% y 10.7% respectivamente. Es importante mencionar que de los 206 establecimientos localizados en el Departamento Santa Rosa, 179 se dedicaban a la elaboración de panela, representando el 86.9% del total de establecimientos localizados en ese lugar (trapiches).

En el Cuadro I-1, se observa que de un total de 2566 establecimientos **industrias existentes en 1995**, el 60.7% de la industria del país, se localizaban en el Departamento de Guatemala, concentrándose el 78.0% en la Ciudad Capital y el 22% diferencial se ubicaban en los municipios de

(8) Instituto Nacional de Estadística. Directorio de Establecimientos Industriales 1980.

Mixco, Villa Nueva, Amatitlán y San Juan Sacatepéquez. En la Ciudad Capital, las zonas que presentaban mayor grado de concentración, estaban principalmente las zonas 1 con el 22.5%, la zona 12 con 36.3% y la zona 11 con 15.3% de concentración, en tanto que el restante 25.9% se encontraban en las demás zonas de la ciudad capital (9).

El Municipio de Mixco concentraba un 10% del total de establecimientos industriales localizados en el Departamento de Guatemala, seguido en importancia por Amatitlán y Villa Nueva por ser los que concentraban algunas de las empresas industriales más grandes.

En el interior del país, se localizaban el 39.3% del total de empresas industriales, el 8.2% se ubicaban en Santa Rosa, el 5.1% en Quetzaltenango y Escuintla con un 4.1% de concentración, el resto se encontraba disperso en términos porcentuales no significativos y el Departamento de menor participación era Sololá con 0.1 por ciento. En los Departamento de Santa Rosa y Escuintla las industrias existentes se caracterizaban por ser de tipo agroindustrial, Quetzaltenango se identificaba por ubicarse en él las industrias fabriles, principalmente textiles y el Departamento de Sololá presentaba los rasgos de ser pequeñas industrias de tipo artesanal.

El fenómeno de la concentración industrial, trae consigo algunas ventajas para las empresas ubicadas en determinada área geográfica, por la existencia de economías de escala o economías externas, representando para ellas expansión y reducción de costos de producción, ya que determina la creación de mano de obra especializada, existencia de materia prima cercana a las fábricas, fuente abundante de servicios básicos y reducción de gastos de transporte por la cercanía a los mercados y puertos de embarque, por lo que puede señalarse que si bien la macrocefalia provoca problemas urbanos (como la contaminación), también constituye el medio para el crecimiento y expansión industrial.

Es importante mencionar que existieron indicios para indicar que se estaba tratando de apaciguar el problema de la macrocefalia en el país. La concentración de establecimientos industriales en el departamento de Guatemala varió de 64.3% en 1980 a 60.7% en 1995. Sin embargo, también se observó un incremento en la concentración de establecimientos industriales en la ciudad capital al observarse un incremento de 67.3% en 1980 a 78.0% en 1995.

1.3 Grado de Industrialización.

(9) Instituto Nacional de Estadística. Directorio de Establecimientos Industriales 1995.

El grado de industrialización (Gi) constituye un instrumento de diagnóstico industrial, está representado por el grado de participación porcentual del sector industrial en la conformación del Producto Interno Bruto. Para su análisis es necesario relacionarlo con otras variables macroeconómicas que permitan determinar que país es más industrializado que otro. Es decir, que la producción de mercancías se encuentra estrechamente ligada a los cambios tecnológicos y al desarrollo de las fuerzas productivas, permitiendo que se genere un efecto multiplicador en los ingresos totales, lo que provoca el desarrollo económico de los países. Este fenómeno genera un proceso de industrialización, constituyéndose en un medio eficaz para la acumulación y producción de medios cada vez más avanzados que influyen en el resto de sectores de la economía.

1.3.1 Forma de cálculo.

El grado de industrialización (Gi) es un instrumento de diagnóstico macroeconómico que relaciona el pago que reciben los factores de la producción que participan en la actividad industrial, con respecto al pago que reciben los factores de la producción que participan en toda la economía (10), el Gi se obtiene de la siguiente fórmula:

$$Gi = \frac{VAi}{PIB} * 100$$

Donde:

Gi: Grado de Industrialización

PIB: Producto Interno Bruto

VAi: Valor Agregado Industrial

El grado de industrialización es un indicador de uso generalizado como herramienta para el diagnóstico sectorial, mide la proporción en que participa el valor agregado industrial en el PIB. La tendencia del Gi se muestra en el siguiente cuadro I-2.

Con el objetivo de determinar si el sector industrial guatemalteco ha mostrado algún crecimiento positivo o negativo durante el tiempo, se realiza en esta sección un análisis comparativo basándose en la información estadística proporcionada por el Banco de Guatemala. Sobre la base del valor agregado industrial de las últimas décadas, se calcularán los valores Gi, para cada uno de los años en referencia. El objetivo es demostrar cual de los dos períodos (años ochenta y años noventa) ha mostrado mayor variación respecto al otro.

(10) Lic. Cruz P., Alvarado. Cursos de Economía Industrial, Escuela de Economía USAC, 7°. Ciclo 1997.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

CUADRO I-2
 GUATEMALA: GRADO DE INDUSTRIALIZACIÓN
 Años 1980-2000
 - En millones de quetzales de 1958 -

Años	PIB 1/	V A i 2/	G i 3/
1980	3,106.9	517.3	16.7
1985	2,936.1	464.8	15.8
1986	2,940.2	467.9	15.9
1987	3,044.4	477.4	15.7
1988	3,162.9	487.9	15.4
1989	3,287.6	499.1	15.2
1990	3,389.6	510.2	15.1
1995	4,179.8	589.9	14.1
1996	4,303.4	601.1	14.0
1997	4,491.2	617.4	13.7
1998	4,715.5	639.8	13.6
1999	4,896.9	656.0	13.4
2000	5,072.5	668.2	13.2

Fuente: Elaboración propia con base en cifras del Banco de Guatemala.

1/ PIB: Producto Interno Bruto

2/ V A i: Valor Agregado industrial

3/ G i: Grado de Industrialización

De acuerdo con la información del Cuadro I-2, la estrategia de crecimiento económico en que se basó la industria nacional, no ha podido pasar de una primera etapa de su desarrollo, después de más de 20 años, cuando a inicios de la década de 1980 presentó su mayor grado de industrialización a través de un coeficiente del 16.7%.

En vista que dentro del colapso general ocurrido durante el período de 1980 a 1989, se marca el fin de la etapa de expansión económica, tanto del sector industria fabril como de la economía en general.

Desde 1981 cuando el sector se encuentra en el nivel más deprimido al registrar un crecimiento de -3.1%, ha observado un lento crecimiento. El grado de industrialización en la década de los ochenta en la actividad industrial se mantuvo en un completo estancamiento, lo cual se refleja en el grado de industrialización observado en ese período; pero es aún más preocupante la disminución en el crecimiento del grado de industrialización observado en el período de 1990-2000.

Según datos contenidos en la Memoria de Labores del Banco de Guatemala, señala y confirma lo expuesto anteriormente en el cuadro I-2, ya que para 1986 el grado de industrialización fue de 15.9% y para 1995 de 14.1% manifestando una tendencia decreciente, señalándose un bajo grado de

industrialización si se le compara con el resto de países latinoamericanos que gira alrededor del 22.1%. En cuanto el proceso de industrialización de 1986 a 1995, a excepción del primer año de esa década, este fue inexistente. En 1986 la tasa que presentó este indicador industrial fue de 15.9% significativamente alta, sin embargo realmente no creció tanto la industria sino que hubo contracción en la generación de valor de alguno de los sectores restantes de la economía, provocando una baja en la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto.

Entre los factores sociales, económicos e institucionales que pudieron estar restando importancia a la contribución de la actividad del sector Industria Fabril, en la economía guatemalteca (11), se mencionan:

- a) Cierre de operaciones de industrias fabriles nacionales y transnacionales como resultado de las nuevas reglas de juego a partir del régimen Centroamericano de Incentivos Fiscales. Esta situación podría continuar agravándose en función de las expectativas que las industrias tengan por los efectos esperados del ajuste estructural. Esto es que las empresas se transformen en centros de importación y distribución.
- b) Caída más que proporcional en el salario real del consumidor con la consecuente disminución del mercado.
- c) Imposibilidad de innovación tecnológica en la capacidad instalada, como resultado de los factores apuntados, y obviamente un crecimiento lento de la inversión neta local y externa en el sector industrial.
- d) La incorporación del factor extraeconómico (contrabando e inseguridad), que influye en el comportamiento del sector industria fabril y de la economía en general.
- e) La importación de calzado y ropa, para luego venderla en el mercado interno a precios más bajos que el de los producidos en el país.
- f) Mayor competitividad de la producción industrial en otros países, en comparación con el nuestro.

Las expectativas del desarrollo industrial guatemalteco no son muy favorables, de acuerdo con la tendencia de su comportamiento mostrada en los últimos años, reflejándose en las estadísticas industriales, escasez y precariedad de participación del sector industrial en la generación de valor y de no tomarse las medidas adecuadas seguirá reduciendo su participación en el Producto Interno Bruto.

1.4 Metodología para cuantificar la actividad fabril en Guatemala.

(11) Estrada, Numa. "Condiciones Y Opciones Para El Desarrollo Industrial En C. A. Segundo Seminario de Cooperación e Integración Regional, América Central y Europa 1989", Pag. 30.

El actual sistema de Cuentas Nacionales –SCN–, presenta un registro estadístico, sobre el comportamiento de las principales variables de cada una de las actividades que participan en la economía durante un período determinado.

Comprende la integración de variables, que abarcan todo el proceso económico en sus aspectos reales; producción, ingresos, utilización de bienes, financiamiento de las transacciones, los estados de riqueza, activos y pasivos de la economía en su conjunto.

Las Cuentas Nacionales son un instrumento de medición de la economía, que proporciona a los agentes económicos públicos y privados los lineamientos para el estudio, la planificación y la delineación de medidas de política económica y de inversión. Además de permitir la medición de lo acontecido en la economía de un país, determina el estado actual y sirve de base para proyecciones sobre el comportamiento futuro y grado de crecimiento económico.

Para facilitar el cálculo de las diferentes variables se dividió el sistema económico en ramas de actividad, permitiéndose un análisis más completo, al observar la participación de cada uno de los sectores en la actividad económica total, de ello la necesidad de contar con una metodología de cálculo para el Sector Fabril y así poder medir el aporte del mismo a la actividad económica.

De conformidad con el Manual de Cuentas Nacionales (12), existen tres métodos alternativos para determinar el producto de una economía.

El primero, el método de la Producción, cuyo procedimiento se basa en la diferencia entre el Valor Bruto de Producción, que resulta de la combinación del volumen físico de los distintos productos con los precios y el valor de las materias primas insumidas en el proceso de producción. Este método tiene la ventaja de permitir establecer las relaciones entre la producción bruta del sector y el resto de los sectores productivos, asignando la producción por destino: ya sea a la demanda intermedia, como proveedor de materias primas que generarán nuevos procesos productivos; o a la demanda final, tanto externa, que contribuye en la generación de divisas para el país como para atender las necesidades de consumo de la población; y también establecer el aporte a la formación bruta de capital fijo.

El segundo método, de los Ingresos de los Factores, se obtiene de la suma de los pagos a los

(12) Naciones Unidas. Manual de Cuentas Nacionales. Serie F. Rev. 2, Nueva York 1970.

factores de la producción, que señala la distribución del ingreso; es decir como sumatoria de las rentas originales de producción como son, la asignación para el consumo de activos fijos, la remuneración de los empleados, el importe de los impuestos indirectos netos de subvenciones y el excedente de explotación. Su aplicación es posible cuando existen registros estadísticos de las variables anteriormente descritas. En el caso de la Industria Fabril del país, se tropieza con la dificultad de obtener información sobre el excedente de explotación, por otro lado para fines de análisis económico, no aporta antecedentes para establecer la relación entre el sector y el resto de sectores de la actividad económica.

Y finalmente el Método del Gasto Final, que se obtiene computando la producción de los bienes y servicios destinados al consumo final –interno y externo–, y a la inversión.

De acuerdo a lo anterior y de conformidad con la información estadística de que se dispone y con el propósito de presentar una descripción lo más amplia posible de la actividad fabril, se ha optado por el Método de la Producción, lo que permitirá cálculos más amplios y una descripción de las interrelaciones entre el sector y el resto de sectores de la producción. Así, a través de la cuantificación de los insumos, podrá determinarse la dependencia de bienes y servicios del resto de los sectores productivos como del exterior, a través de la compra de insumos importados.

Alternativamente puede recurrirse a métodos de investigación directa, que deben realizarse a nivel de producto. En forma previa, deberá realizarse un análisis de la composición de la producción fabril, con el objetivo de realizar una jerarquización de los productos, que serán seleccionados por su importancia (peso que tenga dentro del total) a nivel de grupo de actividad. Deberá tomarse en cuenta la participación de los productos seleccionados por sus nexos con otros sectores así como su relación con las variables de demanda final.

Complementariamente y con el fin de compatibilizar la consistencia de las estimaciones, pueden utilizarse los resultados de las Encuestas de Opinión Empresarial que realiza el Banco de Guatemala a través del Departamento de Estadísticas Económicas y que con preguntas de tipo cualitativo pueden dar los lineamientos para cuantificar las diferentes variables de la Industria Fabril. Por último conviene señalar que la producción será valuada a precios de mercado recibidos por el productor, con lo que se excluye al margen de comercialización que está incluido en el sector respectivo.

1.4.1 Presentación del método de cálculo global.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

La presente metodología tiene el propósito de describir la forma, procedimientos y criterios utilizados en la cuantificación de las cuentas del sector Industria Fabril del país. Esta guía metodológica describe la forma como se elaboraron las cuentas de producción de los años y /o períodos en referencia (1985-1990 y 1995-2000), siguiendo las recomendaciones del Manual de Cuentas Nacionales SCN-73 (Revisión 2).

1.4.1.1 Límites de la producción de la Industria Fabril.

Las estimaciones en el sector de la Industria Fabril, comprenden las actividades de los establecimientos industriales, que de conformidad con el Manual de Cuentas Nacionales, realizan actividades de producción de bienes para la venta en el mercado a un precio con el que normalmente pretenden cubrir sus costos de producción. Este sector limita su producción a todos aquellos establecimientos, sean fábricas, plantas o talleres, ubicados en el territorio nacional y que operan bajo una unidad independiente, con una administración única, en donde se produzca, transforme o refine cualquier producto o grupo homogéneo de productos.

Con la finalidad de contar con una estructura que permita cuantificar, describir y comparar el grado de evolución de las divisiones que conforman la Industria Fabril, se hace necesario adoptar la Clasificación Internacional Uniforme de todas las actividades económicas CIIU - Revisión 2-, empleándose la nomenclatura utilizada en el computo de las Cuentas Nacionales, que agrupan los productos según la división de actividades que lo originan, así:

INDUSTRIA MANUFACTURERA FABRIL
Clasificación Industrial Internacional Uniforme
Rev. 2 (CIIU-2)

CIIU-2	DESCRIPCIÓN
3	TOTAL INDUSTRIA FABRIL
31	Productos alimenticios, bebidas y tabaco
32	Textiles, prendas de vestir e industrias de cuero
33	Industria de la madera, incluidos muebles
34	Fabricación de papel y productos de papel: imprentas y editoriales
35	Fabricación de sustancias químicas, productos químicos, derivados del petróleo, carbón, caucho y plástico.
36	Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuando los derivados del petróleo y del carbón
37	Industrias metálicas básicas
38	Fabricación de productos metálicos, maquinaria y Equipo
39	Otras industrias manufactureras

Fuente: Sección de Cuentas Nacionales, Departamento de Estadísticas Económicas.
Banco de Guatemala.

1.4.1.2 Fuentes de información.

Para elaborar informes o estudios de cualquier naturaleza se debe contar con series de datos que permitan analizar el desenvolvimiento histórico de un fenómeno durante un período determinado. Existen instituciones encargadas de la elaboración de estadísticas, cuya disponibilidad es de importancia para apoyar los cálculos que dan origen al sistema de cuentas nacionales.

La información requerida por la Industria Fabril, es proporcionada por las siguientes instituciones:

- Información de producción de algunas actividades industriales obtenidas directamente de las fuentes primarias, con las cuáles se elaboran índices de producción.
- Instituto Nacional de Estadísticas INE (Encuestas Industriales Fabriles)
- Banco de Guatemala (Encuesta de Opinión Empresarial, Estadísticas de Comercio Exterior).
- Superintendencia de Bancos (Préstamos otorgados por el sector financiero a la industria)
- Registro Mercantil General de la República (Estadísticas de Inscripciones y cancelaciones de empresas mercantiles y sociedades)

1.4.1.3 Cálculo del crecimiento del sector Industria.

a) Cuantificación del valor Bruto de la Producción –VBP–.

La diversificación de bienes producidos en la Industria Fabril, implica una heterogeneidad de unidades de medida que imposibilita la cuantificación del VBP combinando volúmenes físicos de los distintos productos elaborados con sus precios, determinándose por la sumatoria de los valores producidos por cada grupo de actividad. La valorización se efectúa a precios de venta del establecimiento, es decir a precios de productor.

Matemáticamente los cálculos pueden expresarse de la siguiente manera, para cada grupo de actividad:

$$VBP_j = P_a + P_b + \dots P_z$$

$$VBP_j = \sum_{i=a}^z P_i$$

En donde:

VBP = Valor Bruto de la Producción del grupo de actividad j.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

P = Valor producido por cada grupo de actividad.

i = Tipo de producto comprendido en cada grupo de actividad.

La cuantificación del VBP se realiza a través de la información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística -INE-, para el efecto se utiliza la estructura de la producción industrial de cada uno de los establecimientos que respondieron la Encuesta Industrial Fabril. Que se integra por la sumatoria de las variables: producción típica y no típica.

La producción típica, comprende el valor de la producción más la variación de existencias de productos en proceso.

La producción no típica, se integra con el valor de otros ingresos, menos la compra de artículos vendidos sin transformación, más activos fabricados por el establecimiento.

El valor total de los bienes expedidos o producidos por el establecimiento durante el período de referencia es el valor de la producción. Incluye el valor de los productos transferidos a otros establecimientos de la misma empresa.

La variación de existencias de productos en proceso, comprende todos los artículos que han entrado en proceso de elaboración, pero que no están terminados a la fecha de referencia.

El rubro, otros ingresos, contiene los ingresos provenientes de fuentes diversas derivadas de trabajos realizados a terceros por venta de artículos sin transformación.

La compra de artículos vendidos sin transformación, corresponde a los artículos comprados durante el período.

Activos fabricados por el establecimiento, es el valor de los activos fabricados por las unidades estadísticas para su propio uso.

Es importante aclarar que para los rubros que disponen de volúmenes de producción se utiliza el método de la extrapolación (13). Para los otros rubros, la cuantificación se realiza en forma indirecta, tomando como base los resultados de las Encuestas de Opinión Empresarial, realizada por la Sección de Cuentas Nacionales del Banco de Guatemala.

(13) Extrapolación: consiste en proyectar las cantidades de un período a otro sobre la base de un índice relacionado, o bien sobre cifras relacionadas o del tiempo mismo.

A continuación se detalla el procedimiento empleado por los sectoristas en la cuantificación de la producción industrial.

1. Se realiza una ponderación del Valor Bruto de la Producción -VBP-, para ello se determina un índice de quantum que resulta de dividir el volumen físico del año actual entre el volumen físico del año base (1958) y este coeficiente se multiplica por el VBP del año base.
2. Luego, se calcula el Consumo Intermedio -CI- utilizando, el coeficiente técnico del año base, derivado del total de los insumos (bienes y servicios) consumidos en el proceso de producción.
3. Finalmente por diferencia se calcula el Valor Agregado Industrial -VA-, en base a la siguiente fórmula: $VA = VBP - CI$

En el Cuadro I-3 se tiene un ejemplo del cálculo de la producción de la rama de bebidas.

CUADRO I-3
CÁLCULO DE LA PRODUCCIÓN DE LA INDUSTRIA DE BEBIDAS

*Primero: VBPT ₀	*Segundo: IQ _{t1}	*Tercero: VBPT ₁
Valor Bruto de Producción año 1958 Q.31,523.4 miles	Índice de Quantum 3.7732	$VBPT_1 = VBPT_0 * IQ_{t1}$ Q.118,944.1 miles

Fuente: Sector Industria, Departamento de Estadísticas Económicas, Banguat.

VBPT₀: Valor bruto de producción año 1958 o año base.

IQ_{t1}: Índice de Quantum.

VBPT₁: Valor bruto de producción año X o año actual.

Como se mencionó anteriormente, el cálculo se complementa con información de la Encuesta de Opinión Empresarial dirigida a la industria fabril, realizada por el Banco de Guatemala, la cuál tiene las siguientes características:

1. Mediante el método de muestreo aleatorio estratificado, se seleccionó una muestra de 400 establecimientos aproximadamente, dividiendo la población en estratos, de tal manera que todas las ramas industriales están representadas.
2. El tamaño de la muestra es el mismo para todas las encuestas, en caso de desaparecer una empresa, ésta es sustituida por otra similar.
3. La muestra se integra con empresas grandes 62%, medianas 20% y pequeñas 18%. Y los establecimientos seleccionados representan alrededor del 50% de la producción.
4. Debido a que se pretende medir el comportamiento del VBP en la muestra, las empresas grandes tienen mayor representación, seguido de las medianas y las pequeñas.
5. Se utiliza el método de entrevista directa y se recoge información cuantitativa y cualitativa.
6. La periodicidad es semestral y se evalúan tres periodos: a) el año anterior, b) el semestre anterior y c) las expectativas para el próximo semestre.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

7. El marco muestral abarca todas las ramas industriales, CIIU revisión 1, con base en el Directorio del INE, el cual se actualiza con el Directorio de la Cámara de la Industria.
8. Se obtiene información sobre el aumento o disminución del volumen de su producción (en porcentajes) con respecto al año anterior. Posteriormente, se agrupan los resultados de acuerdo con la nomenclatura Industrial.

El procedimiento seguido en el Cálculo de la Producción de la Industria con información obtenida en la Encuesta de Opinión Empresarial es el siguiente:

1. Se realiza la extrapolación del **VBP** del año anterior a precios constantes utilizando información de indicadores relacionados con la encuesta.
2. Se calcula el **CI**, utilizando el coeficiente técnico del año base
3. Y por último se obtiene el **VA** por diferencia con base a la formula siguiente: **VA = VBP - CI**

En el Cuadro I-4 se tiene un ejemplo del cálculo de la producción de la rama de químicos.

CUADRO I-4
CÁLCULO DE LA PRODUCCIÓN DE LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS
QUÍMICOS CON BASE EN LA ENCUESTA DE OPINIÓN EMPRESARIAL

*Primero: VBPT _{t-1}	*Segundo: DQt _t	*Tercero: VBPT _t
<i>Valor bruto de producción año anterior a precios constantes</i> Q.52,637.0 miles	<i>Variación ponderada de la producción obtenida de la Encuesta de Opinión</i> 1.02	$VBPT_t = VBPT_{t-1} * DQt_t$ Q.53,689.7 miles

Fuente: Sector Industria, Departamento de Estadísticas Económicas, Banguat.

VBPT_{t-1}: Valor bruto de producción año anterior.

DQt_t: Variación ponderada de la producción obtenida de la encuesta de opinión empresarial.

VBPT_t: Valor bruto de producción año X o año actual.

b) Cuantificación de los Insumos –CI–.

La cuantificación del consumo intermedio estará determinado por el uso de insumos necesarios en el proceso de producción del establecimiento, obteniéndose, a nivel de grupos de actividad la información contenida en Encuesta Industrial Fabril realizada por el Instituto Nacional de Estadística -INE-, y que contiene:

Materias primas en general, envases y empaques, combustibles y lubricantes y otros materiales, energía eléctrica comprada, seguros del establecimiento y de activos, pagos a terceros por reparación y mantenimiento, costos de alquiler de maquinaria y equipo, gastos de publicidad y propaganda, pagos a terceros por servicios profesionales; y otros gastos.

El rubro de materias primas en general comprende el valor total de los materiales que entran en el proceso de elaboración de los productos.

Envases y materiales consumidos, se integra con la suma de los empaques, envases, materiales de embalar, herramientas pequeñas, repuestos, materiales para reparación y mantenimiento, y otros materiales no clasificados como materias primas, que fueron consumidos durante el periodo en referencia.

Combustibles y lubricantes y otros materiales, comprende el costo de estos, utilizados por el establecimiento en la producción de calor o fuerza incluida la gasolina y otros combustibles y lubricantes para vehículos, con excepción de los que entran en la elaboración del producto, que deben clasificarse como materia prima.

El reglón de electricidad comprada, es el total de la energía consumida por los establecimientos durante el periodo de producción.

Seguros del establecimiento y de activos incluye las pólizas de seguros contra incendio, robo, etc., de los edificios, maquinaria e inventarios, pagados por las unidades estadísticas durante el año. No incluye el valor de la prima de las pólizas de seguro de vida, vejez, desempleo, etc., del personal de los establecimientos.

Pagos por reparación y mantenimiento, se integra con los trabajos de reparación y mantenimiento realizados por terceros, durante el periodo.

Alquiler de maquinaria y equipo, es el monto de los pagos realizados por el establecimiento, durante el periodo por alquiler de maquinaria y equipo utilizado directamente en las actividades industriales de las unidades estadísticas.

Publicidad y propaganda, se refiere al total de gastos por este concepto, que deben considerarse como gastos generales incurridos al realizar actividades auxiliares de la producción.

Pagos a terceros por servicios profesionales, comprende las sumas pagadas por servicios profesionales (abogados, economistas, consejeros, asesores, contadores y otros profesionales) recibidos de empleados que no son personal del establecimiento.

El rubro de otros gastos de operación generales, involucra a todos aquellos desembolsos no detallados en los conceptos anteriores, que están acumulados en el proceso productivo.

La cuantificación del consumo intermedio de la Industria Fabril, también debe realizarse a nivel de grupo de actividad integrándose como sumatoria de los insumos utilizados por cada grupo de actividad. En forma matemática, los cálculos pueden expresarse así:

$$I_j = P_a + P_b + \dots P_z$$

$$I_j = \sum_{i=a}^z P_i$$

En donde:

I = Valor de los insumos utilizados por el grupo de actividad j.

P = Identificación de los diferentes insumos utilizados.

i = Tipo de insumos utilizados en cada grupo de actividad.

c) **Estimación del Valor Agregado y sus componentes -VA-**.

El VA de la Industria Fabril, se calculará por el Método de la Producción por lo que su valor estará determinado por diferencias entre el VBP y los insumos utilizados por cada grupo de actividad.

Matemáticamente los cálculos pueden expresarse así:

$$VA_j = \sum_{i=a}^z [(VBP_j - CI_j)_a + \dots [(VBP_j - CI_j)_z]$$

En donde:

VA = Valor Agregado total de la Industria Fabril

VBP = Valor Bruto de la Producción del grupo de actividad j.

CI = Valor de los insumos utilizados por el grupo de actividad j

i = Valor Agregado por cada uno de los grupos de actividad.

Para efectos de análisis del VA de la industria fabril se realizó una estructura de la participación de los componentes (14), como son:

Remuneración al factor trabajo, asignación para el consumo de capital fijo, impuestos indirectos netos de subvenciones, y excedente de explotación.

Remuneración al factor trabajo, comprende todos los pagos de sueldos y salarios efectuados por los productores a sus empleados en dinero y en especie, y la contribución pagada o imputada por sus empleados a la seguridad social o a las cajas privadas de pensiones. Impuestos indirectos, son

(14) Gutiérrez Escobar, Lidia Antonieta. Metodología para el Cálculo del producto de la Industria Manufacturera, Guatemala, Julio de 1983.

los impuestos que el gobierno grava a los productores por la producción, venta, compra o utilización de bienes y servicios, que estos cargan a los gastos de producción.

Subvenciones, comprende todas las donaciones por cuenta corriente efectuadas por la administración pública a las industrias privadas y a las sociedades públicas.

Consumo de capital fijo o depreciación, es el valor de reposición, de los activos fijos, consumidos durante un periodo contable como resultado del deterioro normal de los mismos.

El excedente de explotación se obtiene por la diferencia entre el valor de la producción y la suma de los costos de la remuneración a los empleados y los impuestos netos de subvenciones. Para obtener la ganancia o beneficio neto de la empresa, por su participación en la actividad productiva, se le resta al anterior el consumo de capital fijo.

1.5 Análisis de consistencia de la información.

Una vez obtenidas las cifras con la información estadística disponible, las mismas están sujetas a una evaluación con el propósito de detectar, posibles inconsistencias.

Para darle consistencia a las cifras se calcularon coeficientes de producción, consumo intermedio y componentes del valor agregado, con el propósito de analizar y determinar la consistencia de la información de la muestra. Esto consiste en obtener la ponderación de las variables en función de la producción bruta y de los componentes de cada una de ellas.

Complementariamente, la validez de las estimaciones deberá verificarse mediante el análisis de los requerimientos de producción, observándose el comportamiento de los coeficientes técnicos, que se han obtenido de las ponderaciones descritas.

Para darle consistencia a las cifras obtenida de la encuesta de opinión empresarial se utiliza un modelo de econométrico desarrollado por el Banco de España, denominado "Cuantificación de expectativas a partir de las encuestas de opinión". Este método convierte información de naturaleza cualitativa en información cuantitativa, utilizándose dos variables independientes: el porcentaje de respuesta que indican que el volumen de producción aumento y el que disminuyó. La variable dependiente esta constituida por el Valor Bruto de Producción industrial. Luego de eliminar las inconsistencias, es posible efectuar las expansiones correspondientes para cada actividad.

Con la finalidad de confrontar la veracidad de los cálculos puede realizarse **la cuantificación del destino de la producción** final, asignándola de acuerdo a la utilización que de la misma se haga, ya sea para el consumo interno, exportación y acumulación.

CAPÍTULO II

2 Evaluación del desenvolvimiento de la Industria Fabril durante el período 1995-2000.

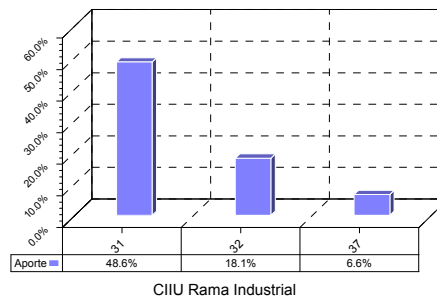
El comportamiento de la producción en la industria fabril de Guatemala durante el período 1995 - 2000, es susceptible de medirse con base en el análisis de los principales indicadores económicos, representados por el Valor Bruto de la Producción (VBP), el Valor Agregado Industrial (VAI) y Consumo Intermedio o Insumos (CI), los que reflejan las bases de la perspectiva de su desenvolvimiento.

2.1 Valor Bruto de la Producción Industrial durante el período 1995-2000.

Un indicador importante es el Valor Bruto de la Producción, que representa el resultado total del esfuerzo productivo que cada una de las ramas industriales que integran el sector, llevan a cabo para ofrecer en el mercado los bienes fabricados; esta compuesto por los Insumos utilizados más el Valor Agregado. Para analizar las condiciones en que se desarrolló la producción industrial fabril en el período objeto de estudio, se hace necesario establecer las cantidades (en millones de quetzales de 1958), participación porcentual (promedio de importancia relativa) y las tasas de crecimiento (tasa acumulativa anual de crecimiento) observados a nivel de ramas industriales (Anexo 1).

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

GRÁFICA II-1
SECTOR INDUSTRIA MANUFACTURERA
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN
APORTE DE LAS PRINCIPALES RAMAS
AÑOS: 1995 - 2000



Como se muestra en la Gráfica II-1 y en el Cuadro II-1, las ramas industriales más representativas del VBP en el período 1995 - 2000, fueron: las de productos alimenticios, bebidas y tabaco (48.6%), las de textiles, prendas de vestir e industrias de cuero (18.1%), y las de productos metálicos básicos (6.6%); las que en conjunto representaron el 73.3% del total del VBP registrado durante dicho período.

CUADRO II-1
SECTOR INDUSTRIAL
TASA ACUMULATIVA ANUAL DE CRECIMIENTO -VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN-
AÑOS: 1995 - 2000
-En millones de quetzales de 1958 y porcentajes-

CIU RAMA INDUSTRIAL	1995	%	2000	%	TAA 1/	PIR 2/
TOTAL	1,451.5	100.0	1,647.8	100.0	2.6	100.0
31 Productos alimenticios de bebidas y tabaco	704.7	48.5	801.8	48.7	2.6	48.6
32 Textiles, prendas de vestir e industrias de cuero	263.8	18.2	296.1	18.0	2.3	18.1
33 Industria de la madera, incluidos muebles	42.7	2.9	48.5	2.9	2.6	2.9
34 Fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales	30.3	2.1	34.4	2.1	2.6	2.1
35 Fabricación de sustancias químicas, productos químicos, derivados del petróleo, carbón, caucho y plástico	64.8	4.5	74.2	4.5	2.7	4.5
36 Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuándolos derivados del petróleo y del carbón	47.7	3.3	53.6	3.3	2.4	3.3
37 Industrias metálicas básicas	95.3	6.6	108.5	6.6	2.6	6.6
38 Fabricación de productos metálicos, maquinaria y Equipo	28.4	2.0	32.3	2.0	2.6	2.0
39 Industrias manufactureras diversas	173.9	12.0	198.4	12.0	2.7	12.0

Fuente: Elaborado con base a cifras del Banco de Guatemala

1/ TAA: Tasa Acumulativa Anual de Crecimiento en los años 1995-2000

2/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1995-2000

Como se aprecia en el Cuadro II-2 y en la Gráfica II-2, durante el período de estudio, la actividad industrial registró incrementos significativos en los años 1995 y 1998, al observarse un crecimiento de 3.2 y 3.6 puntos porcentuales respectivamente. Entre las variables que contribuyeron con dicho crecimiento en 1995 destacaron la inversión, el mayor aprovechamiento de la capacidad instalada, la relativa estabilidad del tipo de cambio y la apertura de nuevos mercados, especialmente en el área centroamericana. Asimismo, entre otros factores que favorecieron al proceso productivo la diversificación de la producción, estabilidad política, disminución en aranceles a las importaciones y precio de las materias primas; lo cual incentivó la inversión.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

CUADRO II-2
SECTOR INDUSTRIAL
TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUAL
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION, VALOR AGREGADO Y
CONSUMO INTERMEDIO
AÑOS: 1995 - 2000
-En millones de quetzales de 1958 y porcentajes-

AÑOS	VBP 1/	%	VA 2/	%	CI 3/	%
1995	1,451.5	3.2	589.9	3.2	861.6	3.2
1996	1,479.8	1.9	601.1	1.9	878.4	1.9
1997	1,519.7	2.7	617.4	2.7	902.4	2.7
1998	1,574.9	3.6	639.8	3.6	935.1	3.6
1999	1,614.9	2.5	656.0	2.5	958.9	2.5
2000	1,647.8	2.0	669.4	2.0	978.4	2.0

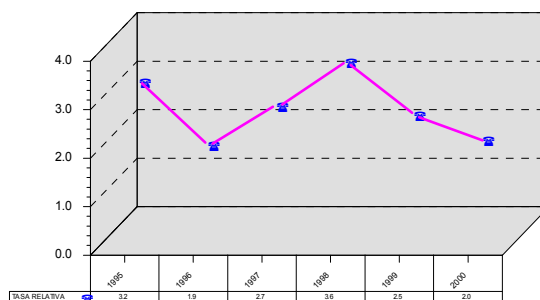
Fuente: Estimaciones con base en información del Banco de Guatemala

1/ VBP: Valor Bruto de la Producción

2/ VA: Valor Agregado

3/ CI: Consumo Intermedio

GRAFICA II-2
 SECTOR INDUSTRIA MANUFACTURERA:
 VBP, VA y CI
 IMPORTANCIA RELATIVA
 AÑOS: 1995 - 2000
 (En Porcentajes)



En 1998, el crecimiento se sustentó principalmente, por el incremento en la demanda externa, el precio favorable de las materias primas, las bajas tasas de interés, y estabilidad del tipo de cambio. La actividad industrial pudo haber crecido más de no ser porque en el último trimestre de dicho año, la actividad productiva fue afectada por varios acontecimientos tales como: las variaciones en el tipo de cambio; la iliquidez del sistema financiero (encareciéndose y restringiéndose el acceso al crédito); y el fenómeno atmosférico Mitch que, a finales del año, afectó algunas ramas de producción, principalmente debido a: problemas en la distribución de los productos por el deterioro de algunas vías de acceso; pérdidas por dos días de suspensión de operaciones y/o labores, decretado por el gobierno; encarecimiento de algunas materias primas debido a la escasez; así como, disminución de la demanda de algunos productos.

En los años 1996 y en el 2000 la actividad industrial se contrajo al registrar un crecimiento de 1.9 y 2.0 en términos porcentuales. La industria fabril mostró en 1996 un comportamiento menos dinámico por el proceso de desaceleración económica registrado en ese año, enmarcado principalmente por una caída en el nivel de demanda interna; que en parte, fue generada por el incremento en la tasa de impuesto al valor agregado (IVA), así como a la implementación de un nuevo impuesto denominado "impuesto de solidaridad temporal" (ISET). Por otra parte, los niveles de inversión se vieron reducidos, producto de la inseguridad ciudadana imperante en el año en mención.

La actividad de la industria fabril en el año 2000, presentó tasas de crecimiento menores respecto a los dos años anteriores, resultado que encuentra su explicación en una disminución de la demanda de los productos de algunas ramas industriales. Además, esta actividad también se vio afectada por la incertidumbre política generada por el cambio de gobierno, así como por el nivel de tasas de interés relativamente alto que persistió a lo largo del año.

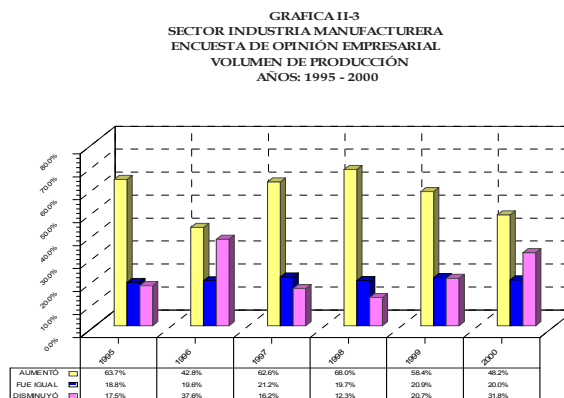
En tanto que, en 1997 la industria mostró una recuperación, ya que en términos porcentuales el sector registró un crecimiento de 2.7. En dicho año se manifestó mayor confianza en la actividad, ya que un porcentaje mayor de empresas incrementó el rango de utilización de su capacidad instalada; mientras que en el nivel de ocupación prevaleció la estabilidad laboral. Se observó también un mejoramiento de la situación económica del país y una reactivación de la demanda motivada por mayores ingresos de capital como consecuencia de los Acuerdos de Paz. Asimismo, dieron fruto los esfuerzos que estaban realizando por mejorar su posición competitiva hacia nuevos mercados, con la oportunidad de abastecer otros segmentos del mercado internacional. Entre otros factores pueden mencionarse la paulatina disminución del interés bancario y el avance en el proceso de desgravación arancelaria. Para las empresas que manifestaron una reducción en la producción, entre los factores que incidieron en este resultado están, los siguientes: pérdida de la competitividad, con respecto a algunos países, comercio desleal, delincuencia e inseguridad ciudadana, e incremento en sus costos debido al alza en el precio del servicio telefónico, energía eléctrica y combustibles.

En 1999 la actividad mostró signos de un debilitamiento al registrar un crecimiento de 2.5%, en opinión de los empresarios este crecimiento fue propiciado entre otros factores por la disminución de la demanda de algunos productos, el incremento del precio de las materias primas, la depreciación de la moneda nacional, la incertidumbre generada en los agentes económicos por la realización del proceso electoral, la iliquidez del sistema financiero, y la elevación de las tasas de interés.

2.1.1 Volumen de Producción.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

El volumen de producción se muestra en el estudio como una forma de corroborar los datos mencionados, para lo cual se consultaron los resultados de la Encuesta de Opinión Empresarial efectuada por el Banco de Guatemala durante los años 1995 - 2000.



Como se observa en la Gráfica II-3, las opiniones de los empresarios sobre el volumen de producción indican que 1995 un mayor porcentaje de empresas (63.7%), en comparación con 1994 (62.6%) observó un aumento en su producción. Fue similar para el 18.8% y menor para el 17.5%. La opinión de los empresarios en lo que concierne al comportamiento del volumen de producción, fue apoyada por el favorable comportamiento que en 1995 observó la actividad industrial, esto asociado a un mayor volumen de ventas en el mercado interno.

Para 1996, las opiniones de los empresarios sobre el volumen de producción indican que la situación económica fue favorable para el 42.8%. Mientras que para el 19.6% la situación tuvo un comportamiento similar al período anterior y la producción disminuyó para el 37.6% de los establecimientos. Se considera que el volumen de producción en 1996 estuvo asociado con el menor dinamismo de la demanda interna de productos industriales, comparado con un mayor nivel de producción de la actividad fabril en 1995. Entre los principales factores que afectaron la actividad industrial en este año están la competencia desleal, la inseguridad ciudadana y la precariedad que se observa en el sector agrícola.

En 1997, el 62.6% de los industriales indicaron un incremento en el volumen de producción, mientras que para el 21.2% no hubo cambios considerables y para el 16.2% se dio una disminución. Al comparar con el porcentaje de respuesta obtenidas cuando se evaluó el año 1996, se tiene que los niveles de producción observados en la presente Encuesta, superan los acontecidos en aquella oportunidad, toda vez que los porcentajes de respuesta en dicha variable, son mayores, y los que se refieren a una disminución en la producción, son menores respecto a los observados en 1996. En

este sentido, los empresarios afirman que la producción es cíclica, y tiende a variar levemente entre periodos semestrales, dependiendo de factores estacionales o extraeconómicos.

De acuerdo con los empresarios entrevistados, durante 1998, el volumen de producción aumentó para el 68.0% de las empresas (62.6% para 1997). Este comportamiento favorable se debió según opinión de los empresarios, aun incremento de la demanda (aumento y ampliación del mercado interno y externo); una disminución de los aranceles; un precio favorable de las materias primas; y una baja tasa de interés, particularmente en el primer semestre del año. Destaca el hecho de que solamente el 12.3% de los entrevistados manifestó que el volumen de producción disminuyó en 1998 y el 19.7% fue igual al del año anterior.

En 1999, el volumen de producción aumentó para el 58.4% de las empresas. En las industrias donde se registró un aumento de la producción, fue debido principalmente a un incremento de la demanda interna. Cabe mencionar, que los resultados indican que solamente el 20.7% de los entrevistados manifestó que el volumen de producción disminuyó en 1999 y para el 20.9% de los empresarios fue igual. Según los entrevistados, entre los factores que afectaron el desenvolvimiento en este período están: la depreciación de la moneda nacional; el incremento del precio de las materias primas, combustible y electricidad; la incertidumbre que se generó entre los agentes económicos por la realización del proceso electoral; la competencia externa; y el contrabando.

De conformidad con los empresarios en 2000, el volumen de producción aumentó para el 48.2% de las empresas y para el 20.0% fue igual. Los entrevistados manifestaron que fueron favorecidos por una mayor demanda interna y por un incremento en su demanda externa, al abrirse nuevos mercados. Cabe agregar que el 31.8% de los entrevistados manifestó que el volumen de producción disminuyó en 2000. Según los empresarios industriales, entre los factores que afectaron su desenvolvimiento están la pérdida de dinamismo en la actividad de construcción, el incremento en el precio de las materias primas, la desaceleración económica, la incertidumbre por las medidas económicas y políticas adoptadas por el gobierno, la inseguridad ciudadana, el contrabando y en alguna medida el incremento de salarios decretado por el gobierno.

2.2 Valor Agregado Industrial durante el período 1995-2000.

El Valor Agregado en términos generales está compuesto por el total de las remuneraciones efectuadas a los propietarios de los factores que intervienen en el proceso productivo industrial. Es uno de los indicadores considerados relevantes, ya que representa el esfuerzo productivo del sector industrial. Para tener una visión o panorama general del sector, es importante analizar, la conformación e integración del valor agregado industrial, para así poder detectar las ramas industriales de mayor importancia de participación dentro de éste y por ende de la producción nacional (Anexo 2).

Es importante mencionar que, al igual que el Valor Bruto de la Producción, el Valor Agregado industrial en términos porcentuales registró un incremento importante en los años 1995 y 1998, en tanto que muestra signos de debilitamiento en el año 1999. Así también registro una desaceleración en los años 1996 y 2000, pero sin embargo se recupera en el año 1997 (Cuadro II-2 y Gráfica II-2).

Durante el período de estudio, como se observa abajo en el cuadro II-3 y en la Gráfica II-4, se mantiene la estructura en las ramas productivas más representativas en la conformación del valor agregado industrial tales como: las de productos alimenticios, bebidas y tabaco (46.5%), las de textiles, prendas de vestir e industrias de cuero (18.7%), y las de productos metálicos básicos (6.0%); las que en conjunto conforman el 71.2% del total del VA en promedio.

En los años de 1995 a 2000, entre las actividades que reportaron una mayor tasa de crecimiento acumulativo del valor agregado en ese período destacan: las de productos alimenticios, bebidas y tabaco (2.7%), las de textiles, prendas de vestir e industrias de cuero (2.3%), las industrias de productos diversos (2.5%) y las de productos metálicos básicos (2.6%). Entre las ramas industriales que contribuyeron en menor cuantía en términos acumulativos se encuentran: las de fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuando los derivados del petróleo y del carbón (2.4%), las de Fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales (2.6%).

CUADRO II-3
SECTOR INDUSTRIAL
TASA ACUMULATIVA ANUAL DE CRECIMIENTO -VALOR AGREGADO-
AÑOS: 1995 - 2000
- En millones de quetzales de 1958 y porcentajes -

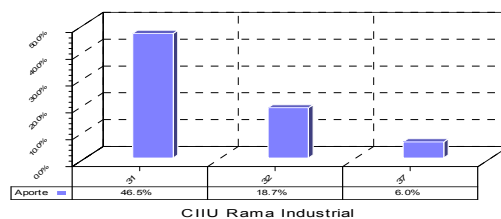
CIU RAMA INDUSTRIAL	1995	%	2000	%	TAA 1/	PIR 2/
TOTAL	589.9	100.0	669.4	100.0	2.6	100.0
31 Productos alimenticios de bebidas y tabaco	273.1	46.3	311.3	46.5	2.7	46.5
32 Textiles, prendas de vestir e industrias de cuero	111.2	18.8	124.8	18.6	2.3	18.7
33 Industria de la madera, incluidos muebles	20.4	3.5	23.0	3.4	2.5	3.4
34 Fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales	17.7	3.0	20.1	3.0	2.6	3.0
35 Fabricación de sustancias químicas, productos químicos, derivados del petróleo, carbón, caucho y plástico	23.6	4.0	27.1	4.0	2.8	4.0
36 Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuándolos derivados del petróleo y del carbón	22.3	3.8	25.0	3.7	2.4	3.7
37 Industrias metálicas básicas	35.7	6.1	40.6	6.1	2.6	6.0
38 Fabricación de productos metálicos, maquinaria y Equipo	15.5	2.6	17.6	2.6	2.6	2.6
39 Industrias manufactureras diversas	70.5	12.0	79.8	11.9	2.5	11.9

Fuente: Banco de Guatemala, Departamento de Estadísticas Económicas, Sección de Cuentas Nacionales

1/ TAA: Tasa Acumulativa Anual de Crecimiento en los años 1995-2000

2/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1995-2000

GRAFICA II-4
SECTOR INDUSTRIA MANUFACTURERA
VALOR AGREGADO
APORTE DE LAS PRINCIPALES RAMAS
AÑOS: 1995 - 2000

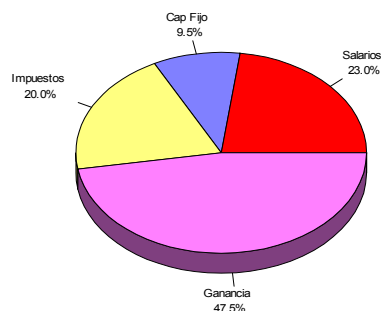


2.2.1 Valor Agregado y sus Componentes.

La distribución del ingreso generado por la industria fabril, durante el período en estudio como se observa en la Gráfica II-5, el 47.5% se traduce en excedente de explotación, mientras que el 23.0%

corresponde a remuneraciones al factor trabajo, el resto (29.5%) está distribuido por los impuestos indirectos pagados y la asignación para consumo de capital fijo.

GRÁFICA II-5
SECTOR INDUSTRIA MANUFACTURERA
COMPONENTES DEL VALOR AGREGADO INDUSTRIAL



2.3 Consumo Intermedio Industrial durante el período 1995-2000.

El Consumo intermedio está integrado por el total de las materias primas o insumos que se emplean en el proceso productivo industrial. Para analizar el comportamiento de este indicador, se recurre nuevamente a las Encuestas de opinión Empresarial donde se extrae el precio de las Materias Primas ya sea de origen nacional o importado, para tener una noción del desenvolvimiento de esta variable dentro del sector industrial durante el período en estudio.

Como se observa en el Cuadro II-4 y en la Gráfica II-6, dentro de las ramas industriales que tuvieron mayor importancia relativa en la conformación del consumo Intermedio durante el período 1995 - 2000 destacaron: las de alimentos, bebidas y tabacos (50.1%), las de textiles, prendas de vestir e industrias del cuero (17.6%) y las de productos metálicos básicos (6.9%); las que en suma contribuyeron (74.6%) del total del consumo intermedio.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

CUADRO II-4
SECTOR INDUSTRIAL
TASA ACUMULATIVA ANUAL DE CRECIMIENTO -CONSUMO INTERMEDIO-
AÑOS: 1995 - 2000
-En millones de quetzales de 1958 y porcentajes-

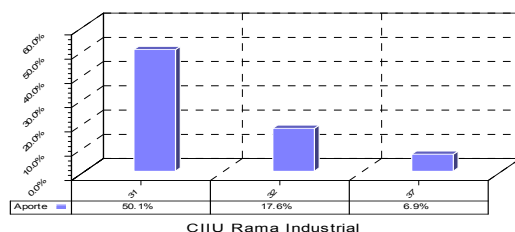
CIU RAMA INDUSTRIAL	1995	%	2000	%	TAA 1/	PIR 2/
TOTAL	861.6	100.0	978.4	100.0	2.6	100.0
31 Productos alimenticios de bebidas y tabaco	431.6	50.1	490.5	50.1	2.6	50.1
32 Textiles, prendas de vestir e industrias de cuero	152.6	17.7	171.3	17.5	2.3	17.6
33 Industria de la madera, incluidos muebles	22.3	2.6	25.5	2.6	2.7	2.6
34 Fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales	12.6	1.5	14.3	1.5	2.5	1.5
35 Fabricación de sustancias químicas, productos químicos, derivados del petróleo, carbón, caucho y plástico	41.2	4.8	47.1	4.8	2.7	4.8
36 Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuando los derivados del petróleo y del carbón	25.4	3.0	28.6	2.9	2.3	2.9
37 Industrias metálicas básicas	59.6	6.9	67.9	6.9	2.6	6.9
38 Fabricación de productos metálicos, maquinaria y Equipo	12.8	1.5	14.7	1.5	2.8	1.5
39 Industrias manufactureras diversas	103.4	12.0	118.5	12.1	2.8	12.1

Fuente: Banco de Guatemala, Departamento de Estadísticas Económicas, Sección de Cuentas Nacionales

1/ TAA: Tasa Acumulativa Anual de Crecimiento en los años 1995-2000

2/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1995-2000

GRAFICA II-6
SECTOR INDUSTRIA MANUFACTURERA
CONSUMO INTERMEDIO
APORTE DE LAS PRINCIPALES RAMAS
AÑOS: 1995 - 2000

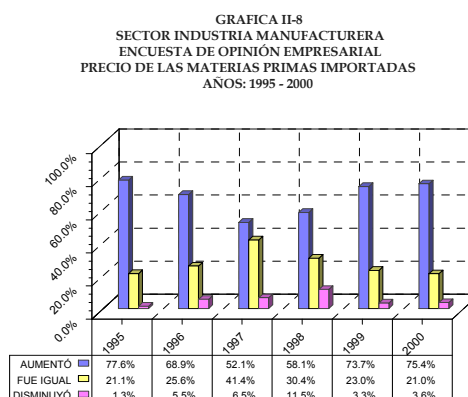
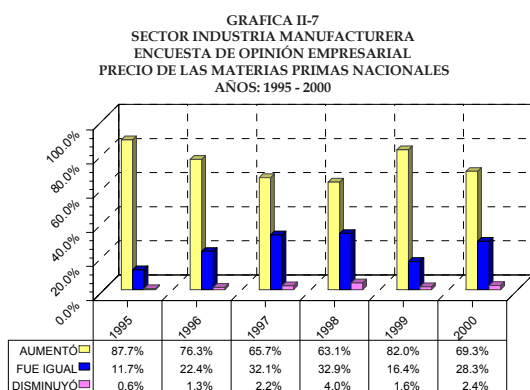


2.3.1 Materias Primas o Insumos.

Para confirmar los datos indicados, se revisaron los resultados de la Encuesta de Opinión Empresarial efectuada por el Banco de Guatemala, en la parte de Materias Primas de origen Nacional o Importado.

Como se aprecia en las Graficas II-7 y II-8, en 1995 en opinión de los empresarios el precio de las materias primas de origen nacional aumentó para el 87.7%, fue igual para el 11.7% y disminuyó para el 0.6%. En lo que se refiere a el precio de las materias primas de origen importado el 77.6% aumentó, el 21.1% fue igual y el 1.3% disminuyó. Los informantes justificaron el aumento por leves ajustes ocurridos en los precios internacionales de algunos insumos.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"



En 1996 según las opiniones vertidas por los entrevistados, en lo que atañe al precio de las materias primas nacionales se incrementaron para el 76.3%, para el 22.4% de los establecimientos, el precio de sus insumos no varió, y un porcentaje mínimo de ellos (1.3%), expresó que hubo disminución en el precio de las materias. En lo referente a las materias primas de origen importado, el 68.9% expresó que en el transcurso del año se registró un incremento en el precio de estos insumos. Para el 25.6% no hubo variación, mientras que en el restante 5.5% se registró una disminución en el precio de los insumos importados. Lo anterior obedece en parte a la relativa estabilidad que mantuvo el tipo de cambio durante.

En 1997, el 65.7% de los empresarios informó que se incrementaron los precios de las materias primas compradas en el mercado nacional, debido principalmente al incremento en el precio de algunos servicios, y al impuesto de Solidaridad Extraordinaria y Temporal. Cabe mencionar que la actividad de la madera y muebles se vio afectada particularmente derivado de un abastecimiento irregular de la materia prima por la vigencia de la ley forestal, incrementándose relativamente el precio de los insumos. En tanto que el 32.1% no reportó variación en los precios de los insumos, y solamente para el 2.2% los precios disminuyeron. En cuanto a los precios de los insumos importados, el 52.1% afirmó que estos se incrementaron, para el 41.4% no variaron y para el 6.5% los precios disminuyeron. Los precios se incrementaron derivado de una mayor depreciación de la moneda nacional, ante la mayor demanda de la divisa norteamericana en los últimos meses del año.

En 1998, el precio de las materias primas nacionales, aumentó para el 63.1% de los empresarios, para el 32.9% fue igual, mientras que para el 4.0% de los mismos disminuyó. Por su parte, para el 58.1% el precio de las materias primas importadas aumentó, el 30.4% indicó que fue igual y para el 11.5% de los empresarios, este disminuyó. De acuerdo a la opinión expresada por los industriales, el comportamiento en el precio de los insumos importados, se asocia a las variaciones observadas en el tipo de cambio durante dicho año.

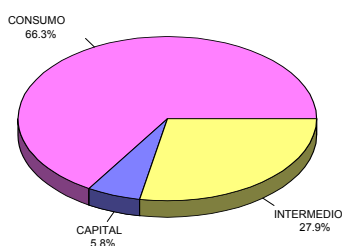
En 1999, en lo que respecta al precio de las materias primas nacionales, el 82.0% de las empresas indicó que éste aumentó, el 16.4% que fue igual, mientras que para el 1.6% el precio disminuyó. En tanto que para el precio de las materias primas de origen importado para el 73.7% de los entrevistados aumentó, esto asociado principalmente al deslizamiento del tipo de cambio en los meses de agosto y septiembre de dicho año; el 23.0% indicó que fue igual y para el 3.3% de los entrevistados disminuyó.

En 2000, el 69.3% de los empresarios indicó que aumentó el precio de las materias primas nacionales, el 28.3% que fue igual, mientras que para el 2.4% el precio disminuyó. Para el 75.4% de los empresarios el precio de las materias primas importadas aumento, para el 21.0% de los entrevistados fue igual, debido según indicaron, a una relativa estabilidad del tipo de cambio, el precio de los insumos no aumento. En tanto que disminuyó para el 3.6% de los entrevistados.

2.4 Destino de la Producción Industrial durante el período 1995-2000.

El destino de la producción constituye un indicador que permite detectar el grado de desarrollo industrial alcanzado por el país. Al estudiar esta variable durante el período objeto de investigación, según datos publicados por la Banca Central, se determinó en términos porcentuales, que el 66.3% se destina a la producción de bienes de consumo final, 27.9% a la fabricación de bienes intermedios de otros sectores y para el propio sector y 5.8% en creación de bienes de capital, limitados a herramientas, productos metálicos destinados a la construcción como estructuras, láminas, hierro, estufas de cocina entre otros (Gráfica II-9).

GRÁFICA II-9
SECTOR INDUSTRIA MANUFACTURERA
COMPONENTES DEL DESTINO DE LA PRODUCCIÓN



TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

CUADRO II-5
SECTOR INDUSTRIA
TAA DEL DESTINO DE LA PRODUCCIÓN POR RAMA DE ACTIVIDAD
PRODUCCIÓN PARA CONSUMO FINAL
AÑOS: 1995 - 2000
-En millones de quetzales de 1958 y porcentajes-

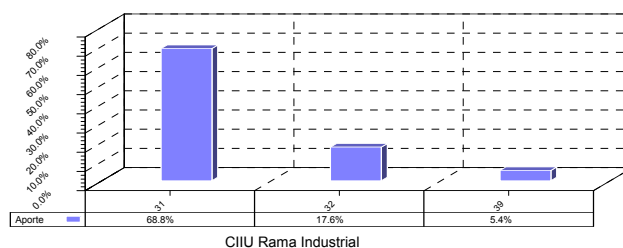
CIU RAMA INDUSTRIAL	1995	%	2000	%	TAA 1/	PIR 2/
TOTAL	961.6	100.0	1,091.7	100.0	2.6	100.0
31 Productos alimenticios de bebidas y tabaco	660.8	68.7	752.2	68.9	2.6	68.8
32 Textiles, prendas de vestir e industrias de cuero	170.2	17.7	191.1	17.5	2.3	17.6
33 Industria de la madera, incluidos muebles	17.6	1.8	19.8	1.8	2.4	1.8
34 Fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales	20.8	2.2	23.6	2.2	2.6	2.2
35 Fabricación de sustancias químicas, productos químicos, derivados del petróleo, carbón, caucho y plástico	40.1	4.2	45.4	4.2	2.5	4.2
36 Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuandolos derivados del petróleo y del carbón	--	--	--	--	--	--
37 Industrias metálicas básicas	--	--	--	--	--	--
38 Fabricación de productos metálicos, maquinaria y Equipo	--	--	--	--	--	--
39 Industrias manufactureras diversas	52.2	5.4	59.6	5.5	2.7	5.4

Fuente: Banco de Guatemala, Departamento de Estadísticas Económicas, Sección de Cuentas Nacionales

1/ TAA: Tasa Acumulativa Anual de Crecimiento en los años 1995-2000

2/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1995-2000

GRAFICA II-10
SECTOR INDUSTRIA MANUFACTURERA
DESTINO DE LA PRODUCCIÓN -CONSUMO-
APORTE DE LAS PRINCIPALES RAMAS
AÑOS: 1995 - 2000



Como se observa en el Cuadro II-5 y en el Gráfico II-10, dentro de las ramas de actividad que contribuyeron favorablemente en la producción de bienes de consumo final están: las de alimentos, bebidas y tabaco (68.8%), las de textiles, prendas de vestir e industrias del cuero (17.6%) y las de productos diversos (5.4%); las que en suma participan con el 91.8% del total de la Producción para Consumo.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

CUADRO II-6
SECTOR INDUSTRIAL
TAA DEL DESTINO DE LA PRODUCCIÓN POR RAMA DE ACTIVIDAD
PRODUCCIÓN DE BIENES DE CAPITAL
AÑOS: 1995 - 2000
-En millones de quetzales de 1958 y porcentajes-

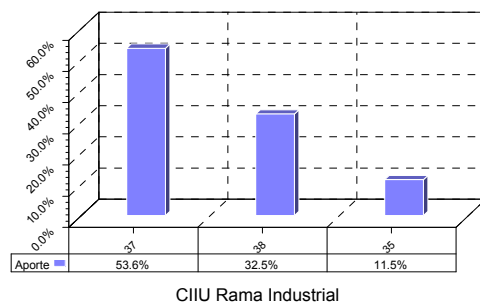
CIU RAMA INDUSTRIAL	1995	%	2000	%	TAA 1/	PIR 2/
TOTAL	83.7	100.0	95.6	100.0	2.7	100.0
31 Productos alimenticios de bebidas y tabaco	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
32 Textiles, prendas de vestir e industrias de cuero	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
33 Industria de la madera, incluidos muebles	2.0	2.4	2.3	2.4	2.7	2.4
34 Fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
35 Fabricación de sustancias químicas, productos químicos, derivados del petróleo, carbón, caucho y plástico	9.4	11.2	11.2	11.7	3.6	11.5
36 Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuándolos derivados del petróleo y del carbón	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
37 Industrias metálicas básicas	45.0	53.7	51.2	53.6	2.6	53.6
38 Fabricación de productos metálicos, maquinaria y Equipo	27.3	32.7	30.9	32.3	2.5	32.5
39 Industrias manufactureras diversas	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-

Fuente: Banco de Guatemala, Departamento de Estadísticas Económicas, Sección de Cuentas Nacionales

1/ TAA: Tasa Acumulativa Anual de Crecimiento en los años 1995-2000

2/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1995-2000

GRAFICA II-11
SECTOR INDUSTRIA MANUFACTURERA
DESTINO DE LA PRODUCCIÓN-CAPITAL-
APORTE DE LAS PRINCIPALES RAMAS
AÑOS: 1995 - 2000



Como se aprecia en el Cuadro II-6 y en el Gráfico II-11, entre las industrias que participaron con mayor importancia en la Producción de Bienes de Capital se encuentran: las de productos metálicos básicos (53.6%), las de productos diversos (32.5%) y las de sustancias químicas, productos de caucho y plástico (11.5%), estas ramas productivas contribuyeron con el 97.6% del total de esta variable.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

CUADRO II-7
SECTOR INDUSTRIAL
TAA DEL DESTINO DE LA PRODUCCIÓN POR RAMA DE ACTIVIDAD
PRODUCCIÓN INTERMEDIA
AÑOS: 1995 - 2000
-En millones de quetzales de 1958 y porcentajes-

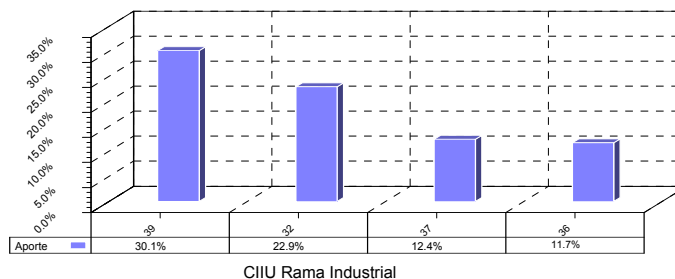
CIU RAMA INDUSTRIAL	1995	%	2000	%	TAA 1/	PIR 2/
TOTAL	406.3	100.0	460.4	100.0	2.5	100.0
31 Productos alimenticios de bebidas y tabaco	43.8	10.8	49.7	10.8	2.5	10.8
32 Textiles, prendas de vestir e industrias de cuero	93.6	23.0	105.1	22.8	2.3	22.9
33 Industria de la madera, incluidos muebles	23.1	5.7	26.2	5.7	2.5	5.7
34 Fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales	9.5	2.3	10.8	2.3	2.5	2.3
35 Fabricación de sustancias químicas, productos químicos, derivados del petróleo, carbón, caucho y plástico	15.3	3.8	17.6	3.8	2.8	3.8
36 Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuándolos derivados del petróleo y del carbón	47.7	11.7	53.7	11.7	2.4	11.7
37 Industrias metálicas básicas	50.3	12.4	57.3	12.4	2.6	12.4
38 Fabricación de productos metálicos, maquinaria y Equipo	1.0	0.3	1.2	0.3	2.6	0.3
39 Industrias manufactureras diversas	121.7	30.0	138.9	30.2	2.7	30.1

Fuente: Banco de Guatemala, Departamento de Estadísticas Económicas, Sección de Cuentas Nacionales

1/ TAA: Tasa Acumulativa Anual de Crecimiento en los años 1995-2000

2/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1995-2000

GRAFICA II-12
SECTOR INDUSTRIA MANUFACTURERA
DESTINO DE LA PRODUCCIÓN -INTERMEDIO-
APORTE DE LAS PRINCIPALES RAMAS
AÑOS: 1995 - 2000



Como se muestra en el Cuadro II-7 y en el Gráfico II-12, entre las empresas que participaron con mayor importancia porcentual en el crecimiento de la Producción para consumo intermedio se encuentran: las de Industrias diversas (30.1%), las de textiles, prendas de vestir e industrias de cuero (22.9%), las de productos de metálicos (12.4%) y las de productos minerales no metálicos (11.7%), estas ramas productivas contribuyeron con el 77.1% del total de la Producción Intermedia.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

De lo anterior se deduce que la estructura productiva del país descansa principalmente en la producción de bienes de consumo final (jugando un papel importante en el sector fabril la rama de alimentos, bebidas y tabaco, la de textiles y prendas de vestir) y posee una limitación y precariedad en la producción de maquinaria y equipo, constituyendo la base para la consecución de un proceso de industrialización y en cierta medida reducir la alta dependencia tecnológica; debido a que en el país se carece de industrias que produzcan maquinaria y equipo industrial altamente tecnificado se tiene que importar la mayor parte.

CAPÍTULO III

3. Factores y cambios en la estructura del Sector Industrial en los periodos 1985-1990 y 1995-2000:

3.1 Factores

A. Económicos

3.1.1 Aporte al PIB (todos los sectores)

El Producto Interno Bruto -PIB- constituye o se define como el valor de todos los bienes y servicios finales, a precios corrientes o de mercado, que se genera en un país en un período de tiempo determinado, generalmente de un año, así la actividad económica o la riqueza generada por un país puede medirse a través de éste.

La sociedad guatemalteca experimenta desde hace algunos años una triple transición: a) se ha pasado ya de la guerra a la paz, b) se transita del autoritarismo a la democracia participativa, y c) se busca pasar de una economía Estado-céntrica y cerrada a una de mercado, integrada al proceso de globalización. La magnitud de la tarea pendiente debe realizarse en el contexto de un mundo fuertemente competitivo (15).

En la década de los cincuenta la economía guatemalteca creció en promedio a 3.8% por año. Las décadas de los sesenta y setenta registraron tasas saludables de crecimiento económico entre 5.5% y 5.6% en promedio por año, respectivamente (16).

El creciente deterioro del sector externo se acentúa en 1985, donde se reflejó un crecimiento negativo del Producto Interno Bruto (PIB). Entre las principales causas del cambio en la tendencia del crecimiento económico están la inestabilidad política y la pérdida de la disciplina fiscal, que comenzó a finales de los setenta y principios de los años ochenta. El déficit fiscal como porcentaje del PIB creció de 1.8% en 1985 a 4.2% en 1986. Este desequilibrio fue relativamente grande en el contexto histórico del país, derivado principalmente del ajuste salarial otorgado a los empleados públicos en septiembre de 1985 y del subsidio concedido al transporte urbano (17).

Dentro de la actividad económica nacional, el sector fabril ha jugado un papel importante como sector productivo. En efecto, de conformidad con las series históricas de las variables

(15) Torres-Rivas, Edelberto. "Guatemala: Fijar el Rumbo y Apresurar el Paso", *Democracia en Guatemala: La Misión de un Pueblo Entero* (Colombia: Institute for Democracy and Electoral Assistance -IDEA-, 1998) p.3.

(16) Banco de Guatemala. Estudio Económico y Memoria de Labores de los años en mención.

(17) Banco de Guatemala. Estudio Económico y Memoria de Labores de 1986, página 143.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

económicas existentes, se ha establecido que su participación en el PIB real total, ha oscilado en promedio en 15.5% para el período 1985-1990 y en 13.7% para el período 1995-2000 (18), ocupando un tercer lugar entre los sectores productivos, después de los sectores Comercio y Agrícola.

**CUADRO III-1
ORIGEN POR RAMAS DE ACTIVIDAD DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO
AÑOS: 1985 - 2000
- En miles de quetzales de 1958 y porcentajes -**

CONCEPTO	1985	1990	1995	2000	PIR 1/	PVI 2/	PIR 3/	PVI 4/
PRODUCTO INTERNO BRUTO	2,936,061.9	3,389,552.3	4,179,766.7	5,073,597.1	100.0	2.9	100.0	4.0
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	759,269.7	877,214.6	1,009,443.9	1,157,853.1	25.8	2.9	23.5	2.8
Explotación de minas y canteras	6,523.9	8,501.5	15,779.2	27,465.9	0.3	6.1	0.5	12.5
Industria manufacturera	464,766.0	510,168.4	589,929.1	668,238.2	15.5	1.9	13.7	2.5
Construcción	49,705.5	67,415.1	90,353.1	98,631.6	2.0	6.6	2.2	2.4
Electricidad y agua	56,290.5	84,640.9	125,747.3	210,866.1	2.3	8.5	3.5	11.0
Transporte, almacenamiento y comun.	209,839.5	269,910.1	361,061.0	488,993.9	7.4	5.2	9.0	6.3
Comercio al por mayor y al por menor	746,977.8	816,118.5	1,036,326.1	1,249,750.3	24.7	1.8	24.7	3.8
Banca, seguros y bienes inmuebles	108,151.6	139,048.9	202,392.3	265,099.4	3.9	5.2	5.1	5.6
Propiedad de vivienda	154,968.7	171,482.0	196,719.1	232,598.3	5.2	2.0	4.7	3.4
Administración pública y defensa	191,977.7	237,535.6	309,394.4	384,353.2	6.8	4.4	7.4	4.4
Servicios privados	187,591.0	207,516.7	242,621.2	289,747.1	6.2	2.1	5.8	3.6

Fuente: Sección de Cuentas Nacionales, Departamento de Estadísticas Económicas, Banco de Guatemala.

Nota: Cifras entre paréntesis son negativas.

1/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1985-1990

2/ PVI: Promedio de Variación interanual en los años 1985-1990

3/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1995-2000

4/ PVI: Promedio de Variación interanual en los años 1995-2000

Como se puede observar en el Cuadro III-1, el sector industrial en el período de 1985 a 1990 mostró un crecimiento acumulativo aproximado de 1.9%, a diferencia de otras actividades como la agricultura que creció 2.9% y el comercio con 1.8%. Este resultado en la actividad industrial es consecuencia de una reducción en la producción derivada tanto de problemas económicos y extraeconómicos internos, tales como la falta de inversión directa y los problemas de tipo cambiario que afronta el país en ese período. A nivel externo los problemas han sido motivados principalmente por la disminución de las ventas hacia el área centroamericana (la mayor parte de la producción se destina al mercado centroamericano, principalmente los bienes de consumo no duradero); en el año 1986 las exportaciones de productos a Centroamérica totalizaron un monto de US\$185,043.0 miles, las que representan alrededor del 17.4% del total de bienes exportados, esto como resultado de las medidas restrictivas adoptadas por algunos países, derivadas de los diferentes problemas económicos y financieros que experimentan en la actualidad.

En el período de 1995 a 2000 el sector industrial creció en 2.5%, a diferencia de otras actividades como el comercio con 3.8% y la agricultura que creció 2.8%. Este auge en el proceso de

(18) Banco de Guatemala. Estadísticas de las Cuentas Nacionales de Guatemala, períodos 1985 – 1990 y 1995 – 2000, y Estudio Económico y Memoria de Labores, de los años en mención.

industrialización, fue asociado con la puesta en vigencia de diversas leyes de fomento al desarrollo industrial; entre estas se mencionan el apoyo a la actividad de maquila y las zonas francas.

3.1.2 Generador de divisas (exportaciones)

3.1.2.1 Énfasis en la Exportación.

En el decenio de los años ochenta, las exportaciones no tradicionales (ENT) iniciaron una sostenida expansión en Guatemala. Entre ellas se incluyen la maquila, las operaciones de zonas francas, y otras actividades que no son nuevas en el país pero que se clasifican así para diferenciarlas de las que tradicionalmente han generado los mayores ingresos por exportación (café, azúcar, banano, carne, cardamomo, petróleo y algodón).

La importancia de ese proceso resulta evidente considerando que las exportaciones han sido, desde la época colonial, núcleo para la organización de la economía y la sociedad guatemalteca. Los ciclos de los productos de exportación han determinado períodos de auge o depresión de la economía y también están vinculados con la estabilidad o inestabilidad política. Al pulso de la inserción - desinserción de las corrientes del comercio mundial se han gestado importantes transformaciones en Guatemala.

La industria por sustitución de importaciones, que se adoptó en los años sesenta como modelo de desarrollo (19), asignando un papel preponderante al estado, es la excepción que confirma la regla en cuanto a la influencia de los nexos con el exterior. Las acciones estatales para el desarrollo interno se impulsaron de manera tal que no afectaran los intereses del sector agroexportador. La integración económica centroamericana contribuyó a que eso fuera posible, al habilitar un mercado ampliado que sustentara la exportación industrial. La agroexportación se fortaleció con el cultivo de azúcar y la ganadería. Y el proceso de *industrialización* rápidamente quedó bajo control del capital transnacional, con la instalación de subsidiarias para aprovechar incentivos fiscales en un mercado protegido.

La crisis observada a principios de los años 80, provocó una desinserción relativa de nuestro país en la economía internacional, por un lado, cuestionó la exclusión social, por otro, hizo que las necesidades de transformación, preexistentes para el desarrollo, se tornaran imprescindibles para la reproducción estable de la sociedad. Parte de la respuesta de esas necesidades son las Exportaciones No Tradicionales.

3.1.2.2 Comportamiento de las exportaciones

CUADRO III-2
GUATEMALA: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS
CLASIFICADAS POR PRODUCTO
AÑOS: 1985 - 1990
- En miles de US dólares y porcentajes -

PAIS	1985	%	1990	%	PIR 1/	PVI 2/
TOTALES	1,020,571.6	100.0	1,162,970.6	100.0	100.0	2.8
CENTROAMERICA	207,756.9	20.4	288,195.2	24.8	21.9	7.5
RESTO DEL MUNDO	122,560.2	12.0	282,622.7	24.3	17.5	18.5
Azúcar	44,210.5	36.1	120,351.6	42.6	37.6	22.8
Carne	8,961.8	7.3	26,700.8	9.4	7.9	49.4
Aceites esenciales	1,585.4	1.3	1,265.9	0.4	1.1	0.7
Algodón, derivados de	1,194.2	1.0	1,793.2	0.6	0.6	14.7
Artículos de vestuario	3,099.1	2.5	17,578.7	6.2	4.4	44.1
Artículos de típicos	689.8	0.6	2,446.3	0.9	0.5	49.6
Frutas y sus preparados	3,253.1	2.7	18,248.9	6.5	5.2	42.9
Madera y manufacturas	2,621.8	2.1	10,094.4	3.6	4.5	39.1
Miel de purga (melazas)	6,120.6	5.0	8,934.9	3.2	4.5	9.6
Productos alimenticios	6,677.9	5.4	12,911.4	4.6	5.3	17.0
Productos de vidrio	3,618.8	3.0	1,578.1	0.6	2.2	(7.6)
Productos metálicos	662.1	0.5	3,016.3	1.1	1.0	68.9
Productos químicos	24,105.2	19.7	26,603.0	9.4	13.5	3.1
Tabaco en rama y manufacturas	13,105.7	10.7	21,272.2	7.5	8.4	12.5
Tejidos, hilos e hilazas	2,654.2	2.2	9,827.0	3.5	3.3	56.7
OTROS PRODUCTOS NO INDUSTRIALES*	690,254.5	67.6	592,152.7	50.9	60.6	(2.4)

*Incluye productos tales como: petróleo, banano, café, algodón, verdura y legumbres, entre otros

Fuente: Publicación "Principales Estadísticas Cambiarias y de Comercio Exterior"

Nota: Cifras entre paréntesis son negativas.

1/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1985-1990

2/ PVI: Promedio de Variación interanual en los años 1985-1990

Como se observa en los Cuadros III-2 y III-3, en el período 1995-2000, las exportaciones de productos a Centroamérica se incrementaron, al pasar de 29.2% a 30.2%, lo que significó un aumento del período en promedio de 29.7%, cantidad superior a la registrada en el sexenio 1985-1990 que fue de 21.9%. Por el contrario al revisar el sexenio 1985-1990, se observa que las exportaciones de productos con destino al Resto del Mundo subieron de 12.0% a 24.3%, significando un aumento en promedio de 17.5% comparado con el sexenio 1995-2000 que fue de 21.5% a 20.0%, representando un crecimiento del período en promedio de 22.2%.

(19) Modelo de desarrollo es la concepción - objetivo que, principalmente, guía las acciones de política con que el Estado trata de influir en la economía.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

CUADRO III-3
GUATEMALA: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS
CLASIFICADAS POR PRODUCTO
AÑOS: 1995 - 2000

- En miles de US dólares y porcentajes -

CONCEPTO	1995	%	2000	%	PIR 1/	PVI 2/
TOTALES	1,935,517.2	100.0	2,699,034.0	100.0	100.0	7.1
CENTROAMERICA	565,381.7	29.2	815,348.0	30.2	29.7	7.7
RESTO DEL MUNDO	416,598.5	21.5	540,541.2	20.0	22.2	6.8
Azúcar	236,969.8	56.9	190,780.8	35.3	45.0	(0.9)
Carne	5,261.9	1.3	7.3	0.0	0.3	26.8
Aceites esenciales	1,356.7	0.3	1,735.6	0.3	0.3	6.6
Algodón, derivados de	119.8	0.0	48.9	0.0	0.0	65.8
Artículos de vestuario	16,048.2	3.9	20,884.1	3.9	4.2	12.2
Artículos de típicos	1,726.3	0.4	0.0	0.0	0.1	(19.5)
Frutas y sus preparados	29,642.0	7.1	81,969.3	15.2	10.4	23.6
Madera y manufacturas	8,632.1	2.1	12,598.6	2.3	2.1	8.2
Miel de purga (melazas)	11,474.3	2.8	5,173.1	1.0	2.2	(4.0)
Productos alimenticios	24,951.8	6.0	45,035.6	8.3	7.3	15.5
Productos de vidrio	7,844.5	1.9	10,448.4	1.9	1.6	8.1
Productos metálicos	3,326.7	0.8	34,910.3	6.5	2.9	67.7
Productos químicos	48,716.6	11.7	90,918.4	16.8	16.1	16.0
Tabaco en rama y manufacturas	14,070.5	3.4	27,034.6	5.0	4.5	16.3
Tejidos, hilos e hilazas	6,457.3	1.6	18,996.2	3.5	3.1	64.1
OTROS PRODUCTOS NO INDUSTRIALES	953,537.0	49.3	1,343,144.8	49.8	48.1	7.3

*Incluye productos tales como: petróleo, banano, café, algodón, verdura y legumbres, entre otros

Fuente: Publicación "Principales Estadísticas Cambiarias y de Comercio Exterior"

Nota: Cifras entre paréntesis son negativas.

1/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1995-2000

2/ PVI: Promedio de Variación interanual en los años 1995-2000

3.1.2.3 Generador de Divisas

En los cuadros III-2 y III-3 se observa también, la participación del sector en la generación de divisas por concepto de exportaciones de productos a Centroamericana registró un crecimiento en un porcentaje promedio de 7.5% para el período de 1985-1990, y de 7.7% para el período de 1995-2000; y al Resto del Mundo tuvo un crecimiento promedio de 18.5% y 6.8% respectivamente. Las exportaciones de los sectores Agrícola e Industria conforman la casi totalidad de divisas que entran al país.

El Sector Industria para 1985 registró un ingreso de divisas por un monto de US\$122,560.2 miles por concepto de las exportaciones realizadas al Resto del mundo y de US\$207,756.9 miles provenientes de las exportaciones realizadas a Centroamérica y en 1990 se recibieron US\$282,622.7 miles y US\$288,195.2 miles por las exportaciones realizadas al Resto del mundo y Centroamérica

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

respectivamente.

Para 1995 se recibieron US\$416,598.5 miles y US\$565,381.7 miles por las exportaciones de bienes industriales realizadas al Resto del mundo y Centroamérica respectivamente. Y en 2000 ingresaron por concepto de exportaciones de productos industriales provenientes de Centroamérica US\$815,348.0 miles y del Resto del mundo US\$540,541.2 miles.

De lo anterior se evidencia la importancia que ha tenido esta actividad, en la generación de divisas, entre los productos industriales de exportación que han dado mayor aporte al crecimiento del sector se encuentran: el azúcar, los productos químicos, los productos alimenticios y los artículos de vestuario.

CUADRO III-4
GUATEMALA: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS
CLASIFICADAS POR PAIS DE DESTINO
AÑOS: 1985 - 2000
- En miles de US dólares y porcentajes -

PAIS	1985	1990	1995	2000	PIR 1/	PVI 2/	PIR 3/	PVI 4/
T O T A L	1,020,571.6	1,162,970.6	1,902,531.7	2,635,210.7	100.0	2.8	100.0	7.0
RESTO DEL MUNDO	812,814.7	874,775.4	1,337,150.0	1,819,862.7	78.1	1.8	69.7	6.7
Alemania	75,464.2	63,400.8	112,525.7	107,798.7	9.7	(1.1)	6.8	(0.5)
Canadá	10,916.4	15,629.4	22,192.8	63,067.1	1.3	11.7	2.7	31.2
Estados Unidos de América	366,190.8	449,594.4	599,435.9	971,224.2	47.4	7.7	50.2	10.5
Holanda	19,256.1	22,889.7	38,350.5	30,723.3	3.2	10.0	2.3	(1.9)
Italia	42,330.2	17,253.4	23,095.3	25,110.5	4.1	(13.1)	1.6	3.0
Japón	33,315.4	34,576.9	53,513.6	62,548.3	3.6	8.2	3.4	4.4
México	12,064.9	35,637.8	44,618.0	120,182.6	2.6	41.8	5.4	25.6
Panamá	18,468.8	27,585.3	36,553.5	54,699.6	2.5	10.6	3.2	11.5
Resto de Países	234,807.9	208,207.7	406,864.7	384,508.4	25.6	1.0	24.5	1.5
CENTROAMERICA	207,756.9	288,195.2	565,381.7	815,348.0	21.9	7.5	30.3	7.7
Costa Rica	45,208.4	73,715.4	100,784.1	126,801.4	26.2	10.4	16.4	4.8
El Salvador	120,239.1	144,196.4	268,776.3	341,088.9	54.5	4.9	44.6	5.3
Honduras	26,537.6	38,006.2	124,819.7	233,129.6	12.9	8.8	26.0	13.8
Nicaragua	15,771.8	32,277.2	71,001.6	114,328.1	6.5	29.4	13.0	10.0

Fuente: Pólizas y formularios aduaneros de Exportación recibidos de las aduanas del país.

Nota: Cifras entre paréntesis son negativas.

1/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1985-1990

2/ PVI: Promedio de Variación interanual en los años 1985-1990

3/ IRP: Promedio de Importancia Relativa en los años 1995-2000

4/ PVI: Promedio de Variación interanual en los años 1995-2000

Como se observa en el III-4, entre los países a donde se exporta la mayor cantidad de productos en los años 1985-1990 tenemos: Estados Unidos (47.4%), Centroamérica (21.9%), Alemania (9.7%), e Italia (4.1%). En tanto que en los años 1995-2000 tenemos: Estados Unidos (50.2%), Centroamérica (30.3%), Alemania (6.8%) y México (5.4%).

Como se menciono anteriormente, es a Centroamérica hacia donde se destina la mayor parte

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

de exportaciones de productos industriales, no obstante que en la segunda mitad de los años ochenta registró un comportamiento un tanto bajo debido a la recuperación en la economía del país derivado entre otros factores, por el deterioro del comercio con la región centroamericana a principios de los años ochenta. Sin embargo, en la segunda mitad de los años noventa las exportaciones de productos industriales hacia esa región se han venido recuperando e incrementado paulatinamente.

B. Sociales

3.1.3 Fuente de Ocupación

3.1.3.1 Evolución del empleo

En los períodos analizados se ha observado que existe una alta proporción de trabajadores en los sectores Agrícola, Servicios e Industrial. Así también se ha dado una mayor participación femenina en el mercado laboral, con tasas de crecimiento anuales que triplican a las tasas observadas en la participación de hombres.

CUADRO III-5
NÚMERO DE TRABAJADORES POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA 1/
AÑOS: 1985 - 2000
- En cifras y porcentajes -

CONCEPTO	1985	1990	1995	2000	PIR 4/	PVI 5/	PIR 6/	PVI 7/
TOTAL	631,654.0	785,753.0	855,596.0	908,122.0	100.0	4.6	100.0	1.2
Agricultura, Silvicultura, Caza y pesca	233,572.0	279,234.0	224,329.0	169,022.0	36.1	3.8	22.9	(5.4)
Explotación de Minas y Canteras	2,085.0	3,216.0	2,494.0	2,699.0	0.4	13.6	0.3	3.1
Industrias Manufactureras	78,205.0	103,327.0	142,365.0	184,034.0	12.5	6.4	17.3	5.5
Construcción	14,077.0	18,357.0	20,056.0	20,904.0	2.2	6.4	2.6	2.4
Electricidad, Agua y Serv. Sanit.	13,034.0	12,716.0	9,800.0	9,896.0	1.8	0.2	1.2	0.5
Comercio 2/	58,393.0	84,389.0	119,985.0	141,715.0	9.9	8.0	15.1	3.5
Transporte, Almacen. y Comunic.	20,333.0	21,502.0	27,450.0	28,799.0	3.1	1.4	3.1	1.0
Servicios 3/	211,955.0	263,012.0	309,117.0	351,053.0	34.2	4.9	37.4	2.7

FUENTE: Instituto Guatemalteco de Seguridad Social.

2/ Incluye Banca y Seguros

4/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1985-1990

6/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1995-2000

1/ Se refiere al número de trabajadores afiliados cotizantes al IGSS.

3/ Incluye Administración Pública

5/ PVI: Promedio de Variación interanual en los años 1985-1990

7/ PVI: Promedio de Variación interanual en los años 1995-2000

Como se muestra en el Cuadro III-5, el sector Agrícola participó con el 36.1% del total empleos reportados por el IGSS durante el período de 1985 - 1990, el sector servicios con 34.2% y el sector industria con 12.5%.

Para el período de 1995 - 2000 la participación de los sectores en la conformación del empleo total fue de 37.4% para el sector servicios, de 22.9% para el sector agrícola y de 17.3% para el sector industrial. Por lo que se pone en manifiesto que la disminución relativa de la ocupación en la agricultura fue absorbida tanto por el sector industrial como por el sector servicios.

El empleo total creció en 4.6% promedio durante los años de 1985 - 1990 y en 1.2% durante 1995 - 2000. Hecho que se refleja en los principales sectores de la economía tales como el sector agrícola que registro un crecimiento del empleo de 3.8% durante el período de 1985 - 1990 y de -5.4% durante los años de 1995 - 2000. Por su parte el sector servicios registro un crecimiento en el número de trabajadores de 4.9% y de 2.7% durante los períodos en mención. En tanto que el sector industria reporto en dichos períodos un crecimiento de 6.4% y 5.5% respectivamente.

El bajo aporte laboral de los sectores, se evidencia por los cambios que ha sufrido la estructura ocupacional durante los años ochenta.

De acuerdo con el Ministerio de Trabajo y Previsión Social (1995), los guatemaltecos tienen menos problemas para conseguir un empleo, la tasa de desempleo es de 2%. Sin embargo, al analizar la calidad de los empleos, un 10% de las personas trabajan menos de 40 horas a la semana y desean trabajar más (subempleo visible); y el 54% de los trabajadores laboran el número de horas reglamentarias, pero ganando menos del salario mínimo (subempleo invisible). Sólo una tercera parte de la PEA estaba empleada (laboraba las horas reglamentarias y devengaba una remuneración igual o superior al salario mínimo) y el 54% restante estaba subempleada. La mayor subocupación, el 60%, se concentraba en la agricultura –que genera el mayor número de trabajos en las regiones en las que se concentraba la población más pobre del país y el mayor grado de analfabetismo–, actividad en la que los sueldos y participación del PIB es baja, en relación con el número de empleos que genera (20).

3.1.3.2 Generación de Empleo Industrial:

Como se observa en el Cuadro III-6, de los empleos absorbidos por el sector industrial durante los períodos de 1985 - 1990 y de 1995 - 2000, se incorporó el 32.9% a las industrias de alimentos, bebidas y tabaco, el 22.0% a las industrias de textiles, prendas de vestir e industrias del cuero y el 12.1% a las industrias de sustancias químicas y productos plásticos. El restante 33.0% fue cubierto por las demás ramas industriales. La participación formal de la fuerza de trabajo industrial creció acumulativamente en el primer período en 5.7% y en el segundo en 5.3% del total de laborantes inscritos en el seguro social, por la Industria Fabril.

(20) Ministerio de Trabajo y Previsión Social. Boletín de Estadísticas del Trabajo Año 1995, número 7.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

CUADRO III-6
SECTOR INDUSTRIAL
NÚMERO DE TRABAJADORES
AÑOS: 1985 - 2000
- En cifras y porcentajes -

CIU RAMA INDUSTRIAL	1985	1990	1995	2000	TAA 1/	PIR 2/	TAA 3/	PIR 4/
TOTAL	78,205	103,327	142,365	184,034	5.7	100	5.3	100
31 Productos alimenticios de bebidas y tabaco	25,729	33,995	46,838	60,547	5.7	32.9	5.3	32.9
32 Textiles, prendas de vestir e industrias de cuero	17,205	22,732	31,320	40,487	5.7	22.0	5.3	22.0
33 Industria de la madera, incluidos muebles	4,692	6,200	8,542	11,042	5.7	6.0	5.3	6.0
34 Fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales	5,474	7,233	9,966	12,882	5.7	7.0	5.3	7.0
35 Fabricación de sustancias químicas, productos químicos, derivados del petróleo, carbón, caucho y plástico	9,463	12,503	17,226	22,268	5.7	12.1	5.3	12.1
36 Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuándolos derivados del petróleo y del carbón	6,178	8,163	11,247	14,539	5.7	7.9	5.3	7.9
37 Industrias metálicas básicas	1,251	1,653	2,278	2,945	5.7	1.6	5.3	1.6
38 Fabricación de productos metálicos, maquinaria y Equipo	7,508	9,919	13,667	17,667	5.7	9.6	5.3	9.6
39 Industrias manufactureras diversas	704	930	1,281	1,656	5.7	0.9	5.3	0.9

Fuente: Elaborado con base a cifras del Banco de Guatemala y el IGSS

1/ TAA: Tasa Acumulativa Anual de Crecimiento en los años 1985-1990

3/ TAA: Tasa Acumulativa Anual de Crecimiento en los años 1995-2000

2/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1985-1990

4/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1995-2000

3.1.4 Fuente de Ingresos

3.1.4.1 Evolución de los salarios reales y totales

La información sobre salarios de los contribuyentes al IGSS indica que perciben remuneraciones cercanas a los salarios mínimos, pero ello no permite hacer ningún análisis relevante porque la gran cantidad de prestaciones exentas de impuestos alientan a que los salarios declarados al IGSS sean muy inferiores al promedio

Como se observa en el Cuadro III-7, en cuanto a los salarios totales para el período de 1985-1990, entre las ramas de actividad económica que contribuyeron favorablemente en la conformación del mismo se encuentran: el sector servicios con el 37.2%, el sector industria con 18.6%, el sector agrícola con 18.6% y el sector comercio con 17.2%. Para el período de 1995-2000 la contribución de los sectores económicos fue de la siguiente forma: servicios con 40.2%, comercio con 19.8%, la industria con 19.0% y la agricultura con 11.8%.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

CUADRO III-7
SUELDOS Y SALARIOS TOTALES POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA 1/
AÑOS: 1985 - 2000
- En miles de quetzales de 1958 y porcentajes -

CONCEPTO	1985	1990	1995	2000	PIR 4/	PVI 5/	PIR 6/	PVI 7/
TOTAL	1,248,306.9	3,289,441.6	9,576,758.3	18,795,965.0	100.0	21.6	100.0	14.5
Agricultura, Silvicultura, Caza y pesca	240,443.5	604,243.6	1,327,278.4	1,714,966.1	18.6	20.5	11.8	5.4
Explotación de Minas y Canteras	9,357.0	18,038.4	32,710.5	98,591.4	0.6	18.0	0.5	29.4
Industrias Manufactureras	250,431.4	587,221.5	1,944,200.1	3,655,465.0	18.6	19.3	19.0	13.5
Construcción	25,758.1	71,694.7	211,926.4	337,803.0	1.9	24.9	2.3	11.2
Electricidad, Agua y Serv. Sanit.	29,963.5	74,712.4	185,447.6	331,213.7	2.1	22.1	1.9	12.7
Comercio 2/	216,998.5	565,759.4	2,028,848.4	3,509,725.6	17.2	21.7	19.8	11.7
Transporte, Almacen. y Comunic.	45,733.7	106,997.4	418,709.2	823,504.3	3.6	19.1	4.5	15.0
Servicios 3/	429,621.3	1,260,774.2	3,427,637.7	8,324,695.9	37.2	24.5	40.2	19.6

FUENTE: Instituto Guatemalteco de Seguridad Social.

1/ Se refiere al número de trabajadores afiliados cotizantes al IGSS.

2/ Incluye Banca y Seguros

3/ Incluye Administración Pública

4/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1985-1990

5/ PVI: Promedio de Variación interanual en los años 1985-1990

6/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1995-2000

7/ PVI: Promedio de Variación interanual en los años 1995-2000

Con base a la tasa interanual de crecimiento promedio se observó que los salarios totales tuvieron un ritmo de variación de 21.6% en el período 1985-1990 y de 14.5% para el período de 1995-2000. A nivel de sectores económicos, se dio una variación en el crecimiento de el sector servicios de 24.5% en el primer período y de 19.6% para el segundo período, en el sector comercio fue de 21.7% y de 11.7%, el sector industria con 19.3% y 13.5, y, el sector agrícola con 20.5% y 5.4% respectivamente.

3.1.4.2 Sueldos y Salarios pagados al Sector Industria.

Como se observa en el Cuadro III-8, en 1985 el salario total pagado por el sector industrial ascendió a la cantidad de Q.250,431.4 el cuál fue distribuido entre sus distintas ramas de la siguiente forma: el 32.3% lo recibieron las industrias de productos alimenticios, bebidas y tabacos, el 19.0% lo recibieron las fabricas de productos y sustancias químicas, el 16.2% fue de las empresas de textiles y prendas de vestir, y el restante 32.5% fue dado por las demás ramas industriales.

En el período de 1985-1990 los salarios totales pagados por el sector industrial a sus trabajadores tuvo una tasa acumulativa de crecimiento de 18.6%. Para el período de 1995-2000 la tasa de crecimiento interanual promedio fue de 13.5%.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

CUADRO III-8
SECTOR INDUSTRIAL
SUELDOS Y SALARIOS TOTALES
AÑOS: 1985 - 2000

- En miles de quetzales de 1958 y porcentajes -

CIU RAMA INDUSTRIAL	1985	1990	1995	2000	TAA 1/	PIR 2/	TAA 3/	PIR 4/
TOTAL	250,431.4	587,221.5	1,944,200.1	3,655,465.0	18.6	100	13.5	100
31 Productos alimenticios de bebidas y tabaco	80,889.3	189,672.5	627,976.6	1,180,715.2	18.6	32.3	13.5	32.3
32 Textiles, prendas de vestir e industrias de cuero	40,569.9	95,129.9	314,960.4	592,185.3	18.6	16.2	13.5	16.2
33 Industria de la madera, incluidos muebles	9,015.5	21,140.0	69,991.2	131,596.7	18.6	3.6	13.5	3.6
34 Fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales	19,533.6	45,803.3	151,647.6	285,126.3	18.6	7.8	13.5	7.8
35 Fabricación de sustancias químicas, productos químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico	47,582.0	111,572.1	369,398.0	694,538.4	18.6	19.0	13.5	19.0
36 Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuándolos derivados del petróleo y del carbón	22,288.4	52,262.7	173,033.8	325,336.4	18.6	8.9	13.5	8.9
37 Industrias metálicas básicas	4,507.8	10,570.0	34,995.6	65,798.4	18.6	1.8	13.5	1.8
38 Fabricación de productos metálicos, maquinaria y Equipo	24,041.4	56,373.3	186,643.2	350,924.6	18.6	9.6	13.5	9.6
39 Industrias manufactureras diversas	2,003.5	4,697.8	15,553.6	29,243.7	18.6	0.8	13.5	0.8

Fuente: Elaborado con base a cifras del Banco de Guatemala y el IGSS

1/ TAA: Tasa Acumulativa Anual de Crecimiento en los años 1985-1990

3/ TAA: Tasa Acumulativa Anual de Crecimiento en los años 1995-2000

2/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1985-1990

4/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1995-2000

En 2000 el salario total fue de Q.3,655,465.00, recibiendo Q.1,180,715.2 la industria de productos alimenticios, bebidas y tabaco, Q.694,538.4 las fabricas de productos químicos, sustancias químicas derivados del petróleo, caucho y plástico y Q.592,185.3 la industria de textiles, prendas de vestir e industrias del cuero.

C. Institucionales

3.1.5 Política Económica de Ajuste

3.1.5.1 El Programa de Ajuste Estructural en Guatemala:

3.1.5.1.1 Aspectos Conceptuales (21):

El objetivo fundamental de los programas de ajuste estructural (PAEs) consiste en elevar la productividad en el uso de factores de producción. En este sentido las medidas que forman parte de estos programas tratan de eliminar o reducir sustancialmente los obstáculos que no permiten el uso optimizado de los recursos. Estas barreras han surgido con el paso del tiempo y exigen para su reversión decisiones concretas de política económica y social. El ajuste estructural comúnmente se asocia con un proceso de dos fases interdependientes, la fase de la estabilización económica trata de eliminar las causas de altas y variables tasas de crecimiento en la inflación, tipo de cambio, tasa de interés. La etapa del ajuste estructural está relacionada con las modificaciones en el sistema de

(21) R. Schneider, Pablo. Ponencia presentada al VIII Congreso Nacional de las Ciencias Económicas.

incentivos que permitan mayor competencia interna y externa en los mercados de productos, de factores de la producción, y en el sector financiero. Promueve la reasignación de recursos desde actividades de menor productividad hacia aquellas de productividad más alta.

Frecuentemente se escuchan objeciones respecto al costo social de los PAEs. Se espera que en el mediano plazo los costos serán menores que los beneficios, aunque en el corto plazo los costos pueden ser importantes. Sin embargo, no puede olvidarse que el desajuste también tiene costos.

El PAE es fundamentalmente un programa integral de reforma que lleve consigo acciones de cambio en un amplio frente. Es más, si se postergan decisiones de cambio en algunos sectores, es muy probable que también tengan que retrasarse las acciones en otros sectores.

Podría concebirse la necesidad de un PAE para algunos países industrializados. Sin embargo, lo común es escuchar referencias a estos programas para los países en vías de desarrollo. Esto se debe a que países relativamente pobres se ven forzados a cuestionarse sus niveles de productividad y competitividad.

3.1.5.2 Política Industrial:

La política industrial definida por el Estado inclina una clara decisión de enfrentar los problemas de reconversión y avanzar la modernización. El plan de política económica y social para el período 1995-2000, se refiere a la habilitación industrial, que permita adaptarse a las exigencias de la economía nacional y mundial, elevando su eficiencia y competitividad y aprovechando las ventajas comparativas del país.

Para la consecución de estos objetivos, que se inscriben en una perspectiva del ajuste estructural, la Secretaria de Planificación y Programación de la Presidencia –SEGEPLAN– requiere una reducción de la protección arancelaria, la eliminación de los subsidios y desarrollo de la capacidad general y capacitación de los recursos humanos.

La propuesta gubernamental se propone el apoyo a programas de modernización y habilitación industrial, que faciliten la transición de las empresas hacia mayores niveles de competitividad. Se podrán practicar otros mecanismos administrativos que agilicen las exportaciones a través de mejorar los servicios de la ventanilla única.

El sector industrial ha tenido un papel activo en las negociaciones del proceso de ajuste estructural, externando sus puntos de vista en el marco de los mecanismos regionales e

internacionales. En abril de 1989 durante el III Congreso Industrial Nacional, los industriales hicieron un análisis de la situación y las perspectivas. Se refieren a las exportaciones tradicionales, el endeudamiento externo y el modelo de sustitución de importaciones, las cuales difícilmente vuelven a ser el motor del desarrollo económico del país.

El sector empresarial planteó que es indispensable que los gobiernos centroamericanos observen con serenidad los acuerdos para no tomar decisiones unilaterales y que la variable de la integración económica regional esté presente en respectivos programas de ajuste.

3.1.5.2.1 El Ajuste y la Reconversión Industrial (22):

El sector industrial guatemalteco fue, muy renuente inicialmente, a asumir el tema de la reconversión industrial. Por esta razón, el país ya tiene un atraso muy grande en relación a otros países de similar desarrollo, lo que no le ha permitido captar recursos, en similar magnitud, para el financiamiento de un programa de reconversión industrial en Guatemala.

Por parte de las autoridades encargadas de elaborar e implementar políticas para desarrollar el sector industrial, no se ha sido capaz de implementar las mismas y así acelerar el proceso de reconversión industrial, aumentando la eficiencia y la competitividad de las empresas industriales.

Por otra parte se tiene que los cambios en la política macroeconómica y comercial en el período de 1985-1990, tuvieron repercusiones ambiguas sobre el sector manufacturero: el aumento del tipo de cambio nominal favoreció, tendencialmente, la reconversión, pero el aumento de la inflación deterioró el tipo de cambio real anulando los efectos positivos del aumento del tipo de cambio nominal; las altas tasas de interés nominales, consecuencia de las altas tasas de inflación, aumentaron los costos financieros del sector industrial, por un lado, las tasas de interés reales negativas aumentaron la ineficiencia de la intermediación financiera; por otro lado, afectando negativamente las posibilidades de expansión del sector industrial. Por otra parte, la inestabilidad de la política económica en dicho período frenó todo intento serio de reconversión industrial.

La reconversión industrial, no es solamente una estrategia de apertura de la economía, orientada a la exportación de productos manufacturados. La necesidad de reconvertir la industria nacional está en consonancia con los cambios realizados en las economías del mundo y que tienen

(22) SEGEPLAN. Políticas de Ajuste Estructural. Guatemala, 1991 Págs. 102,103.

como consecuencia la obsolescencia de la industria nacional, si no se realizan los cambios necesarios para mantener la capacidad de competir a nivel mundial.

En este sentido, las políticas de ajuste estructural, han venido para acrecentar la necesidad de reconvertir la industria, ya que las políticas mencionadas presentan la tendencia a eliminar los aranceles y otras protecciones comerciales, la supresión de los subsidios. Estas políticas solo aseguran la prolongación de la vida de las empresas industriales menos competitivas, pero no aseguran la permanencia de éstas en el largo plazo.

La estrategia de reconversión industrial debe perseguir, la transformación de la estructura de la industria, que asegure el crecimiento sostenido de la actividad económica y que contenga la capacidad de penetrar al mercado mundial. Por otra parte debe perseguir el incremento de las exportaciones y la disminución de importaciones.

3.1.5.3 Comentarios respecto al PAE (23):

La crisis y los procesos de cambio social incidieron en la redefinición del modelo de desarrollo. A partir de 1982 comenzó a abandonarse el modelo de sustitución de importaciones e intervención estatal, a la vez que se intensificaron las políticas para promover exportaciones. Entre ellas destacan cambios en la legislación de incentivos, a cuyos beneficios se acogieron las primeras maquiladoras; y el reordenamiento cambiario de 1986, que con la devaluación monetaria favoreció especialmente la agroexportación tradicional, y que por ser menos restrictivo estimuló a las ENT. Por ese factor y la estabilidad política tras la asunción del primer gobierno civil de transición, en 1987 se duplicó el número de nuevas empresas acogidas a las leyes de fomento a las exportaciones, respecto de las que se habían inscrito anualmente en el trienio anterior.

Durante la segunda parte de la década de los 80 la política económica se encaminó a estabilizar los desequilibrios originados durante los años anteriores. En la medida que se fortaleció el régimen democrático y se corrigieron los desequilibrios la tasa real de crecimiento económico volvió a recuperarse y de 1985 - 1990 fue de aproximadamente 3% (Cuadro III-1).

A partir de 1985 empezó a verse una leve recuperación del tipo de cambio real, lo cual se debió principalmente a que se hizo un primer ajuste en el tipo de cambio nominal. Luego de que en 1986 se inicia un programa de estabilización que atacó las causas de la inestabilidad de precios, hacia el

(23) Calderón, Humberto. Políticas de Ajuste y Crisis Económica en Guatemala, México 1991.

tercer trimestre de 1989 las autoridades perdieron respeto por los equilibrios macroeconómicos (fiscal y cuasi-fiscal). Ello explica el retorno a la inestabilidad de precios en 1990 todavía en mayor grado que en 1985. De nada sirvieron las frecuentes modificaciones en el sistema cambiario durante 1990 o el aumento del número de productos sujetos al control de precios. La inestabilidad del tipo de cambio a partir de noviembre de 1989 no fue debido al sistema de libertad cambiaria en sí, sino al ambiente en el que este precio se determinaba. El ambiente estaba cargado de desequilibrios macroeconómicos, convirtiéndose el tipo de cambio en una válvula de escape.

La estrategia gubernamental, desde 1995, persigue modernizar la economía, mediante su apertura externa e interna, la neutralidad de la política económica, y asumiendo como principio que la eficiencia y la competitividad sean las bases para el crecimiento estable y la distribución equitativa. Como objetivo fundamental de la política social se definió la reducción de la pobreza extrema.

En los años siguientes con el respaldo de organismos financieros internacionales (FMI, BIRF, BID) se ha profundizado el modelo de desarrollo orientado a la exportación y a la desintervención estatal, con políticas de ajuste macroeconómico para estabilizar la economía.

A diferencia de la década anterior, durante el período 1995-2000 la tasa de crecimiento de la economía ha tenido una tendencia hacia el alza. De tal cuenta, la expansión del PIB ha mostrado un ritmo de 4.0% real al año (Cuadro III-1).

Con el anticipado cambio de gobierno en 1993, esos lineamientos fueron incorporados en una concepción que, para los años 1994-1995, se propone promover el desarrollo humano mediante el respecto y la promoción de los *derechos políticos sociales y económicos*. Los objetivos centrales son el combate de la pobreza, la transformación productiva y la preservación del entorno natural; cuya consecución se busca con programas emergentes y de reformas institucionales.

El programa de reformas institucionales tiene como objetivos mejorar el funcionamiento de los mercados y la capacidad gerencial del Estado (para concentrar sus acciones en el eficiente manejo macroeconómico, la movilización de recursos, la inversión social especialmente a través de fondos sociales, el fomento de las inversiones privadas nacionales y extranjeras, el apoyo a sectores productivos, a la inserción del país en la economía internacional y a la integración centroamericana, y a la búsqueda de consensos).

Para la estabilización económica las políticas de ajuste previstas son: elevación de la carga tributaria (**se logró con el incremento al IVA del 10% al 12% y la creación del IEMA**), eliminación

de subsidios sin función social; racionalización del gasto público; eliminación del principio de centralización de divisas (**aprobación de la ley de Libre negociación de divisas**); venta de activos estatales (**Guatel y empresa eléctrica**); y reforma del sistema financiero mediante su desregulación, el fortalecimiento de su solvencia y de la supervisión bancaria, y la reorganización de las entidades financieras estatales (incluyendo la liquidación de dos de ellas).

En materia de crecimiento económico se registró una tasa de crecimiento de 3.9% en 1987. Destacó la tasa del 5.0% alcanzada en 1998. Claramente hay una acentuación del crecimiento, aunque revertir el deterioro de la década de los ochenta requerirá de tasas aún mayores (datos contenidos en los Estudios Económicos y Memorias de Labores del Banco de Guatemala, de los años en mención).

Es en este sentido que el cambio estructural ofrece la vía a través de la cual se dinamizara el proceso de desarrollo económico y social. Hay acciones ya tomadas en esta dirección. Por ejemplo, en el campo comercial se ha reducido la dispersión y el nivel del arancel, disminuyendo con ello la protección efectiva y haciendo más pequeñas las barreras al comercio. En política tributaria se ha llevado a cabo una reforma estructural que ha modificado varios impuestos de recaudación importante. Se ha seguido la orientación de reducir las tasas marginales y ampliar las bases, una tendencia que también se observa a nivel mundial. Se ha buscado, con el apoyo de la política de gasto público, resguardar el equilibrio macroeconómico interno alcanzando en la práctica finanzas del gobierno central prácticamente equilibradas.

El proceso de cambio tiene todavía una agenda pendiente. En materia cambiaria se debe revisar críticamente el esquema actual con el objeto de tener una contribución mayor en la estrategia de desarrollo de mediano plazo. La modernización financiera es urgente. La elevación de la calidad del gasto público es la única garantía sólida de reforzar la relación de doble vía entre el contribuyente y el fisco. Se debe examinar si los medios utilizados para alcanzar determinados fines (por ejemplo, la prestación de ciertos servicios públicos), son los óptimos, o si por el contrario, existen opciones superiores en términos de eficiencia y eficacia. Tiene un lugar destacado en la agenda pendiente la reforma social. Al centro del proceso de cambio debiera estar un esfuerzo grande por mejorar la igualdad de oportunidades a través de la política social, dirigiendo con precisión recursos hacia los más pobres. De esta forma la definición de política social sería consistente con el objetivo del Estado de buscar responsablemente el bien común (es decir, el conjunto de condiciones que permitan al individuo desarrollar al máximo su potencialidad).

Inmerso en este proceso de cambio se encuentra la redefinición del Estado. Se debe revisar la forma en que participa el Estado en la economía y redefinirla en función al principio de subsidiariedad. Este principio indica que el Estado no debe arrogarse funciones que puedan ser ejecutadas por los individuos. La redefinición del papel del Estado, sin embargo, no implica necesariamente un debilitamiento del mismo. Podría, más bien, salir fortalecido mediante la redefinición y reorientación de sus prioridades.

El proceso de cambio estructural es de mediano alcance cuando menos. Por ello es relevante comunicar los objetivos y resultados esperados y los ya alcanzados. Esto permitirá buscar acuerdos que den la oportunidad a que el proceso subsista en el tiempo y viabilizar con ello el mayor reto nacional: el desarrollo de Guatemala.

Cuando se formula el plan Guatemala 2000, o Jaguar 2000 como también se denominaba, en donde se plantea el impulso de una economía sustentada en la apertura del Sector Externo. Se determinaron otras acciones, como la evaluación del arancel externo común centroamericano, la revisión de los impuestos a la industria, apoyo al Consejo Nacional de Exportaciones (CONAPEX) y la Dirección General de Comercio Exterior, la creación de zonas libres y la promoción de una conciencia exportadora nacional.

En el análisis de las condiciones internacionales, no debe dejar de considerarse el contexto de la globalización de las relaciones económicas. Desde hace varios años las opciones exportadoras y la industrialización transnacional cobran una extraordinaria importancia, ante la preocupación por el peso de la deuda externa y el supuesto de estos países podrían transitar por la experiencia de las naciones del Sudeste asiático hacia la modernización y el desarrollo industrial.

La reinscripción de inversiones extranjeras a otras regiones del mundo, particularmente a Centroamérica se explica por la existencia de mano de obra barata y el avance de los países del sudeste asiático a etapas productivas de alta tecnología.

3.1.6 Leyes de fomento al desarrollo industrial

3.1.6.1 Marco Legal e Institucional

En Guatemala las actividades de maquila y zonas francas están sujetas a leyes y reglamentos específicos. Estos cuerpos normativos establecen los regímenes de incentivos para tales actividades, en función de ello regulan sus operaciones, estipulando además la obligatoriedad de respetar las leyes de aplicación general vigentes en el país, incluyendo las leyes laborales.

Hasta principios de la década de los ochenta en la mayoría de los países de Latinoamérica se promovió la industrialización de las economías mediante el esquema de sustitución de importaciones y Guatemala no fue la excepción. Además, en Centroamérica se buscaba la revitalización del Mercado Común Centroamericano MCCA (integración), mismo que se había resquebrajado a raíz del conflicto bélico entre Honduras y El Salvador, y que hasta entonces había estado caracterizado por el establecimiento de la zona de libre comercio del área, aranceles altos para productos manufacturados en la región y aranceles moderados para las materias primas y los bienes de capital no fabricados en la misma.

Sin embargo, el modelo de industrialización no sólo no generó los resultados esperados, de lograr el establecimiento de una industria competitiva al nivel internacional, que redujera la dependencia de los productos del exterior y aumentara la calidad de vida de toda la población, sino que debido a la situación económica mundial desfavorable, fue necesaria la búsqueda de nuevos mercados para relanzar las exportaciones (24). Así se empezó a configurar un nuevo sistema en el que prevalecen las actividades de apoyo a las exportaciones, principalmente de productos no tradicionales, y que consiste en el apoyo del sector público a la iniciativa privada en la búsqueda de nuevos mercados, en las negociaciones comerciales, en el mercadeo de los productos y en la discusión de medidas comerciales tomadas por otros países y que son desfavorables a Guatemala.

En el caso de la maquila y de otras organizaciones vinculadas directamente a la actividad exportadora, su surgimiento se dio con el objeto de aprovechar las ventajas ofrecidas por determinados mercados, principalmente el de los Estados Unidos.

3.1.6.2 Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila

La actividad de maquila en Guatemala se inició a partir de la emisión del decreto ley 21-84, "Ley de Incentivos a las Empresas Industriales de Exportación" antes de ese año, las empresas que maquilaban no estaban adscritas ni protegidas por ninguna ley. El desarrollo de la maquila empezó en 1986, posterior a las elecciones presidenciales de 1985, ya que durante los regímenes militares, las empresas consideraban riesgoso la inversión en el país. Esta ley crea las categorías de empresas industriales de exportación total y parcial, excluyendo las de naturaleza agrícola.

Las empresas industriales que exportaban la totalidad de su producción gozaban de los beneficios siguientes: 1) Suspensión temporal de derechos arancelarios sobre materias primas,

productos semielaborados, muestrarios, modelos y máquinas, 2) Importación libre de impuestos sobre maquinaria, equipo, repuestos, combustibles y lubricantes excepto gasolina, 3) Exoneración del Impuesto Sobre la Renta por un período de 10 años, provenientes de las exportaciones.

Por otra parte, las empresas industriales de exportación parcial no gozaban de todos los beneficios de la ley, confiriéndoseles únicamente los derechos relacionados para importar maquinaria, materia prima, muestras y modelos, limitándoles el acceso a dos importantes beneficios que se refiere a la importación exonerada de impuesto para la maquinaria utilizada en el proceso, así como la exoneración del impuesto sobre la renta, provenientes de la exportación. Durante su vigencia de un total de 315 empresas, el 56% fue bajo el sistema de maquila.

En julio de 1989, entró en vigencia el decreto ley 29-89 "Ley de fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila" (actualmente vigente), que incluye algunos aspectos muy importantes en lo que se refiere al fomento de la actividad exportadora y de maquila, en la que se crea cuatro regímenes así: 1) Régimen de Admisión Temporal, 2) Régimen de Devolución de Derechos, 3) Régimen de Reposición con Franquicia Arancelaria y 4) Régimen de Componente de Valor Agregado.

Los principales beneficios del decreto 29-89, que reemplazó al decreto 21-84, también de fomento de exportación y maquila, son: 1) Suspensión del pago de aranceles aduaneros, impuestos incluyendo el IVA, sobre materias primas, muestras, patrones y empaque, 2) Suspensión del pago de aranceles aduaneros, impuestos incluyendo al IVA, sobre materias primas y sobre los procesos de embotellado y empaquetado, 3) Exención del Impuesto Sobre la Renta por 10 años, 4) Exención total de aranceles aduaneros e impuestos incluyendo el IVA, a la importación de maquinaria, equipo y repuestos, 5) Exención total de impuestos ordinarios y extraordinarios a las exportaciones, 6) Reembolso de los aranceles aduaneros, impuesto sobre importaciones e IVA pagado en depósito para garantizar la materia prima interna, los productos semielaborados y el empaque relacionado con el proceso productivo o de ensamble y 7) Exención de impuestos por el equivalente de aranceles e impuestos pagados durante el proceso de importación.

El Dto. No. 29-89 fue promulgado con los objetivos de promover el desarrollo del comercio exterior, la inversión nacional y extranjera, la utilización adecuada de los recursos naturales y del potencial humano para incrementar la riqueza y tratar de alcanzar pleno empleo y la equitativa distribución del ingreso nacional.

(24) SIECA. La Industria de la Maquila en Centroamérica. 1997.

Esta ley establece incentivos para las exportaciones no tradicionales y para las actividades de maquila dirigidas hacia fuera del MCCA. Las primeras están definidas por la exclusión de las exportaciones de café, cardamomo, ajonjolí sin descortezar, banano fresco, ganado bovino, carne bovina, azúcar de caña, algodón sin cardar, petróleo crudo y madera (Artículo 2°). La maquila se define como "*el valor agregado nacional generado a través del servicio de trabajo y otros recursos que se percibe en la producción y/o ensamble de mercancías...*"(Art. 3°), "*...que en términos de valor monetario contenga como mínimo el cincuenta y uno (51%) por ciento de mercancías extranjeras, destinadas a ser reexportadas a países fuera del área centroamericana...*" (Art.7).

Adicionalmente, las empresas calificadas en el régimen de admisión temporal pueden subcontratar servicios productivos, lo que ha permitido el desarrollo de cadenas de submaquila. Para su calificación las empresas deben de presentar solicitud a la Dirección de Política industrial (DPI), acompañando un estudio técnico-económico; con base en el dictamen de la DPI, el Ministro de Economía resuelve aprobarlas o no. La Dirección General de Aduanas (DGA) es el órgano encargado del control de las importaciones y exportaciones que realicen las empresas beneficiaria de está ley.

Las empresas calificadas en cualquier régimen tienen la obligación de "*cumplir con la ley del país, particularmente las de carácter laboral*" (Art.33). La obligación de proporcionar información para la correcta aplicación del Dto. No. 29-89 también es común para todas las empresas beneficiarias, aunque los procedimientos varían según el régimen. Existe prohibición expresa para transferir los beneficios que otorga esta ley sin autorización previa. También está prohibido enajenar las mercancías internadas temporalmente, y la maquinaria y equipo, salvo transacciones entre empresas beneficiarias o el pago de los impuestos de importación. El Ministerio de Economía está facultado para revocar de oficio la calificación de las empresas que incumplan las obligaciones contenidas en la resolución por la cual se les califica, especialmente si no inicia la producción en el término señalado; y puede hacer lo mismo en caso de cierre, disolución o quiebra de la empresa.

3.1.6.3 Ley de zonas Francas:

El Dto. No. 65-89 fue promulgado con los objetivos de dictar normas claras para aprovechar la contribución de las zonas francas a la creación de empleo, la transferencia tecnológica y la competencia internacional; y para ofrecer opciones de inversión nacional y extranjera.

Se define como zona franca "*el área de terreno física delimitada, planificada y diseñada, sujeta a un Régimen Aduanero Especial establecido en la presente Ley, en la que persona individuales o*

jurídicas se dediquen indistintamente a la producción o comercialización de bienes para la exportación o reexportación, así como a la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional" (Art.2).

Corresponde al Ministerio de Economía autorizar el establecimiento de zonas francas, su operación y la instalación de usuarios; participar con otras instituciones en la negociación de acuerdos internacionales relativos a zonas francas; y conocer infracciones al Dto. No. 65-89 e imponer las sanciones correspondientes. El Ministerio de Finanzas Públicas, por medio de la DGA es el encargado del régimen aduanal. Las solicitudes de autorización deben presentarse a la DPI, cuyo dictamen es base para que el ministerio de Economía resuelva autorizarlas o no.

Adicionalmente los usuarios industriales pueden vender en el mercado nacional, con autorización previa y sujetos al pago de impuestos de importación, hasta el 20% de su producción, en operaciones que tengan un valor mínimo de US\$5,000 con un solo consignatario en el país. Agencias bancarias, de viajes y transportes, así como otros servicios pueden instalarse en las zonas francas sin necesidad de autorización pero sin los beneficios que la ley otorga.

El artículo 39 de esta ley preceptúa la obligación para entidades administradoras y usuarias de "cumplir las leyes del país, en particular, con las normas establecidas en el Código de Trabajo".

En las zonas francas no está permitido realizar actividades tradicionales de exportación, pesca, crianza de animales o cultivo de vegetales protegidos, producir mercancías que causen contaminación, procesar y manejar explosivos o materiales radioactivos, ni empacar, envasar o etiquetar productos a los que el país esté sujeto a cuotas. Es prohibido importar armas, joyería, desperdicios industriales y residuos contaminantes y mercancías de fuera del MCCA para ser consumidas en las zonas francas. También está prohibido enajenar en territorio nacional mercancías que hayan ingresado a las zonas francas exoneradas de impuestos de importación. Maquinaria y equipo importados para su uso por entidades administradoras o usuarios de zonas francas tampoco pueden dedicarse a destinos distintos de los autorizados.

El Ministerio de Economía puede revocar de oficio la calificación de entidades administradoras o usuarias de zonas francas por incumplimiento de los objetivos, obligaciones y requisitos contenidos en la resolución de calificación, en el caso de entidades administradoras especialmente por no iniciar operaciones en el término señalado; por tráfico ilícito de mercancías, o por ingresar a zonas francas mercancías que pongan en peligro el medio ambiente o la salud de la población.

En noviembre de 1989, se emite el decreto 65-89 que crea y regula las Zonas Francas,

derivado de la ineficiencia del acuerdo gubernativo 23-73, que creó la Zona Franca para la Industria y Comercio ZOLIC; la cual no logró cumplir con los objetivos de su creación, debido a la precariedad de infraestructura, carencia de telecomunicaciones y la falta de mano de obra calificada. En las Zonas Francas, se puede hacer entre otras cosas: Vender el 20% de los productos en el mercado doméstico, solo pagando los derechos correspondiente, vender los productos que no pasan el control de calidad, exportar insumos Guatemaltecos a la Zona Franca, la cual es considerada como un tercer país, sin pagar IVA, exportar productos de la Zona Franca a Guatemala para su elaboración en subcontratación, para luego reingresar a la Zona Franca para su exportación, sin pasar los requerimientos del decreto 29-89, o viceversa y Sacar la maquinaria de la zona franca por 10 días para su reparación y otros propósitos no especificados. A partir de 1993, se pierde el dinamismo observado en la aplicación del decreto 29-89 y la tendencia a decrecer se manifiesta como consecuencia de la entrada en vigencia el decreto 1-93 "Ley de Protección y Mejoramientos del Medio Ambiente", que hace obligatoria la presentación de un estudio de impacto ambiental, para cualquier proyecto, obra o industria, lo cual provocó una serie de problemas administrativos y muchos expedientes de solicitud fueron abandonados, durante 1994 y 1995, se observa una moderada tendencia al crecimiento al calificarse otras empresas bajo el decretó 29-89.

En 1982 se creó la Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales, la cual obtuvo su personalidad jurídica hasta febrero de 1989. Los propósitos y principios de ahora, **AGEXPRONT**, son el libre comercio, el no subsidio del gobierno, abrir mercados internacionales, eliminar las barreras no arancelarias y aumentar la productividad del trabajo principalmente. Se compone de 5 comisiones: de maquila, manufacturas, agrícola, hidrobiológicos y muebles de madera. Sus principales actividades incluyen la justificación con el gobierno para que se apruebe la legislación e incentivos para exportar productos no tradicionales, para tal efecto participa en varias comisiones mixtas del Estado y la Iniciativa Privada, para la promoción de sus principios y objetivos.

Las ventajas que los agremiados a AGEXPRONT tienen respecto la maquila, es que el país tiene un gobierno democrático, que tiene las políticas más favorables para la exportación en América Latina salvo el caso de Chile, los salarios son muy bajos, el tipo de cambio busca pagar el valor real por el dólar en el mercado, apoyando así el gran esfuerzo de los exportadores, las leyes laborales son razonables, el país es hermoso y el clima es primaveral durante todo el año y la conexión directa y rápida que el país tiene con Estados Unidos. Las desventajas inestabilidad política, el engorroso sistema migratorio para exportar, la pésima infraestructura, que el país es peligroso según recomendaciones del Departamento de Estado norteamericano, actividades de narcotráfico, y la reetiquetación y contrabando.

3.1.7 Desgravación arancelaria

3.1.7.1 Arancel como Instrumento de Política Comercial (25):

La aplicación de aranceles es probablemente la herramienta más comúnmente utilizada por los gobiernos en política comercial para regular sus flujos comerciales. Sin embargo, derivado de las necesidades de recursos de los gobiernos para canalizarlos hacia el desarrollo de los países; en la práctica, el verdadero propósito ha sido proveer ingresos fiscales y su resultado, en particular, proteger sectores domésticos.

El efecto inmediato de un arancel a las importaciones es subir el precio de ese bien y por lo tanto desincentivar su consumo, por lo que en general, los aranceles bajan el nivel de bienestar de la población de un país en relación con el libre comercio al consumirse los productos a precios superiores a los del mercado internacional; caso contrario ocurre en aquellos países que no son tomadores de precios internacionales si no más bien tienen capacidad de influenciar los mismos.

Los costos y beneficios de un arancel o de otra política comercial se pueden medir mediante los conceptos de superávit del consumidor y del productor, ya que éstos demuestran que los productores nacionales de un bien ganan porque un arancel eleva el precio que ellos reciben, mientras que los consumidores locales pierden por la misma razón.

Una estructura arancelaria caracterizada por aranceles altos y dispersos, se puede utilizar para alcanzar ciertos objetivos del gobierno, tales como solucionar problemas de balanza de pagos, incrementar los ingresos fiscales y proteger a la industria infante.

Bajar e igualar las tasas de Protección Efectiva: con ello se pretende "eliminar el sesgo antiexportador de esta economía", asimismo competir con el resto del mundo para alcanzar altos niveles de productividad. En el programa Guatemala 2000, en la política fiscal, se distingue el programa de racionalización arancelaria para eliminar el sesgo antiexportador. Adicionalmente se fijó un tope arancelario uniforme en todas las actividades y la eliminación de todas las cargas tributarias sobre las exportaciones no tradicionales. Dentro del plan de los 500 días, siempre como medida de política fiscal se esperaba la agilización de los estudios de DESGRAVACIÓN ARANCELARIA, así como la reducción gradual de los aranceles.

En el proceso de la Globalización de la economía, las grandes potencias económicas están luchando hoy por conformar los bloques económicos, con el propósito de asegurar nuevos segmentos

(25) Aspectos relacionados con la Unificación Arancelaria, Noviembre de 1994.

de mercado, nuestros países aunque sub-desarrollados no escapan a los cambios que se están dando en el actual orden mundial del comercio internacional.

Dentro de los distintos factores que abarca la Globalización encontramos también la eliminación gradual de las barreras arancelarias, a través de los mecanismos legales internacionales como el GATT y las demás normativas que rigen las diversas medidas proteccionistas a los que los países se acogen.

En el campo arancelario una de las medidas iniciales es la reciprocidad que se concibe como el intercambio de concesiones en materia de aranceles; que puede ser de carácter bilateral o multilateral.

Actualmente se esta en la mira de crear una zona de libre comercio, conforme las bases establecidas en la Iniciativa de las Américas y las Declaraciones Tuxtla I y II, esta Zona de Libre Comercio está respaldada también por el acuerdo Marco Multilateral para el Programa de la Liberalización Comercial, que define el contexto en el que se apoyan las Negociaciones bilaterales suscrito en Managua en 1992.

Este marco multilateral contempla entre sus puntos, el relacionado con los Aranceles que ya venía siendo tratado con antelación en las relaciones comerciales entre México y Centroamérica, que al inicio de los años 80 cuando México mantenía Aranceles altos, con controles cuantitativos (Cuotas) y otras barreras no Arancelarias, se trató de dinamizar el comercio a través de Acuerdos de Alcance Parcial, con los cuáles México otorgó a Centroamérica preferencia Arancelarias Unilaterales a listas negociadas de productos a veces sobre la base de contingentes Arancelarios (Cuotas) exentas o con porcentajes significativos de reducciones.

Las bases de la *Desgravación Arancelaria* entre Centroamérica y México se plantearon en los Acuerdos Tuxtla, en las cuales se señala que la Desgravación se haría a partir de los Aranceles vigentes en el momento de la suscripción de las mismas. Las listas de productos susceptibles de Libre Comercio se podrían negociar Bilateralmente, señalándose plazos preestablecidos y revisiones periódicas de los bienes considerados. Como los Aranceles en este caso no integran el Acuerdo Marco Multilateral, esto implica que las negociaciones de tarifas arancelarias se hacen en forma bilateral.

Centroamérica por su parte establece y define su situación en el Tratado de Integración Económica, que en sus capítulos II y III compromete a las partes contratantes a "Perfeccionar una Zona Centroamericana de Libre comercio". En consecuencia, los productos naturales de los países contratantes y los productos manufacturados por ellos, quedaron exentos del pago de importación y exportación, inclusive los derechos consulares y todos los demás impuestos, sobrecargo y

contribuciones que causen las importaciones y exportaciones o que se cobren en razón de ellas, ya sean nacionales, municipales o de otro orden.

El istmo centroamericano para ejercer libre comercio debe regirse por el principio de reciprocidad, aplicando la cláusula de excepción y la extensión del tratamiento nacional a los productos originarios de los países signatarios. Complementa el proceso comercial centroamericano la aplicación de reglas sobre el origen, transporte y tránsito de mercancías y la regulación de las prácticas de comercio desleal, de las cláusulas de salvaguardia, resolución de controversias; requiriendo un sistema de pagos y la coordinación de políticas macroeconómicas.

Considerando toda la normativa centroamericana en la actualidad, puede decirse que nos encontramos en Régimen de libre comercio, ya que se han anulado en una buena porción las barreras arancelarias y se comercia libremente; en lo que respecta a las importaciones sólo se paga el Impuesto al Valor Agregado sobre importaciones y la exportación está completamente libre de pagos. Siempre dentro del patrón de libre comercio, existen algunos regímenes transitorios que funcionan con cuotas para determinados productos como el café, azúcar, tabaco, licores, etc.

En la relación comercial de Centroamérica con el resto del mundo, encontramos marcadas desventajas dadas las estructuras productivas con que contamos y nuestro elevado grado de dependencia por lo que se está buscando establecer medidas proteccionistas que tiendan a la eliminación de Barreras Arancelarias, con proyectos y planes de Desgravación; de manera que en Centroamérica, en la actualidad varios países definieron ya su programa de **Desgravación Arancelaria** unilateral en seguimiento al Consejo Arancelario Centroamericano; la situación por país es la siguiente: el Salvador optó por una desgravación arancelaria a partir del 1° de agosto de 1996, reduciendo el techo del 20 al 15%; los Bienes de Capital pasan del 5 al 1%, con miras a su total Desgravación para diciembre del mismo año, llevándolos al 0%; las Materias Primas del 5 al 3% para el 1° de agosto, hasta anularlo para finales de 1996. Por su parte Honduras tiene un Plan de Desgravación un poco más reservado ya que Desgrava los Bienes de Capital del 5 al 3 % para julio, llegando en estos mismos bienes, al nivel del 1% para diciembre de 1996.

Costa Rica aún cuando se ha mostrado cautelosa en la Desgravación de los bienes de capital, porque estableció un porcentaje del 5 al 3%, a partir de enero de 1996, para aplicar el 2% en enero de 1997, el 1% en enero de 1998, hasta anular el arancel en enero de 1999. Los países restantes Guatemala y Nicaragua en 1996 no habían lanzado su programa de Desgravación, solamente han puesto en vigor el gravamen del 1% sobre los Bienes de Capital. Como se trata de una medida de

carácter regional, con un país que falte, no logran armonizarse los programas de manera que se evite la distorsión del Comercio Intrarregional.

La Desgravación Arancelaria en Guatemala (26), constituye una medida de equiparación de condiciones con los países centroamericanos, para poder competir libremente; sin embargo dada la situación de nuestra economía, el impacto económico que tal Desgravación produce sobre los ingresos del presupuesto nacional es determinante ya que son un 63% de las partidas arancelarias las que se encuentran a un aforo del 5% y al establecer la Desgravación del 5 al 1%, se calcula que los ingresos que percibe el fisco por concepto de Comercio Exterior rebajan aproximadamente de 400 a 500 millones de quetzales, lo que afecta marcadamente el presupuesto de Ingresos del país, **esto obligará al Gobierno a buscar otras fuentes de ingresos fiscales, o bien a incrementar el ISR, o el IVA, lo que perjudicará a la clase media y por ende el consumo interno tenderá a disminuir.** Pero, en tanto no se adopten medidas compensatorias para equilibrarlo, se entorpecerá la marcha normal del proceso integracionista centroamericano, y además figurando como país rezagado en el lanzamiento de las políticas arancelarias.

3.1.7.2 Efectos de la Desgravación Arancelaria en la Industria Fabril

Durante la realización de las encuestas de opinión empresarial que semestralmente realiza la Sección de Cuentas Nacionales del Departamento de Estadísticas Económicas, los empresarios industriales han manifestado reiteradas veces en sus opiniones, que uno de los factores que han perjudicado en alguna manera el nivel de producción de sus establecimientos, son los aranceles que tienen que pagar por concepto de importaciones de materias primas, lo que genera una desviación de la inversión por aspectos fiscales. Asimismo, manifiestan los industriales que al mantenerse las tasas arancelarias no menores al 5% sobre las materias primas importadas, les causa serias desventajas, ya que tienen que competir con sus homólogos centroamericanos como lo es el caso de El Salvador y Costa Rica, países en donde manejan tasas arancelarias del 1% para materias primas importadas no producidas en la región.

Por su parte, el gobierno de la república en Acuerdo Gubernativo No. 483-96 del 20 de noviembre de 1996 aprobó el calendario de **Desgravación Arancelaria**, con los respectivos derechos arancelarios aplicables a la importación y plazos de entrada en vigencia

(26) USAC. Boletín Economía Al Día. Instituto De Investigaciones Económicas Y Sociales, No.9. Guatemala, septiembre de 1996.

El sector empresarial externó su opinión respecto a la desgravación arancelaria y su impacto en la industria y la perspectiva, especialmente en cuanto a su reconversión. Los industriales externaron su respaldo a un programa de reconversión que se apoye en procesos de modernización, capacitación, transferencia de tecnología, acceso a financiamiento, incentivos a la producción exportable, resolución de problemas administrativos y de transporte, racionalización de las negociaciones comerciales internacionales, adopción de normas de seguridad a la inversión, estabilidad tributaria y cambiaria, formación de zonas francas y emisión de leyes para la maquila.

A partir del mes de mayo de 1993 entró en vigencia el nuevo Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), el cual tiene un techo máximo del 20 por ciento y un mínimo de 5 por ciento.

La revisión del arancel externo común se había iniciado desde 1970, anteriormente el techo superior era del 30%. El nuevo régimen armonizado ofrece ventajas en relación a la nomenclatura anterior considerando que permitirá una apertura comercial, tanto de las importaciones como de las exportaciones.

Aunque el nuevo mecanismo parece ser un avance para el comercio exterior, existe aún discrepancia sobre su aplicación, ya que Honduras y Costa Rica, han solicitado diferir su vigencia. Sistemas similares han sido adoptados por numerosos países de economías similares a la de Guatemala, por ejemplo en Bangladesh, en Asia funciona desde 1985. Existen otras dudas, como es su puesta en práctica, ya que el personal de Aduanas no ha participado en actividades de capacitación, por lo que en el corto plazo este mecanismo tropezará con diversas dificultades administrativas.

El gobierno formó en 1991 la Comisión Nacional para la Modernización Industrial, a fin de contribuir a reactivar la industria y mejorar su reinserción en el comercio mundial y para vigilar su reinserción en el comercio mundial y para vigilar que la **desgravación arancelaria**, la conversión y desregulación se realicen en forma complementaria y armónica.

Efectos en la industria:

1. Reducción de costos: Al analizar el total de las importaciones por grupo y destino económico (CUODE) para el período 1985-1990 se observó que en promedio el 76.0% se destinan al rubro de materias primas y productos intermedios y para el período 1995-2000 se destinó en promedio 64.40% para el mismo rubro (Cuadros III-9). Al entrar en vigor, en enero de 1997, la Desgravación Arancelaria, los aranceles de las materias primas se redujeron en 4%; además se espera que cuando entre en vigencia el Tercer Protocolo al Convenio sobre Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano, se aplicará el Derecho Arancelario Internacional (DAI) del 1%. De esa cuenta, el sector industrial estaría reduciendo sus costos impositivos. Lo anterior tendría beneficios directos en

la mayor parte del sector industrial, ya que de acuerdo a los últimos resultados de la encuesta de opinión empresarial, aproximadamente el 80.1% de los establecimientos industriales, importan directamente sus materias primas en rangos que oscilan entre el 1% y el 100%.

2. Aumento de la protección efectiva: La protección efectiva es una medida de política que protege a la producción nacional ante las ventajas del comercio externo. En este sentido, al observar la estructura de las importaciones CUODE, se evidencia que la mayor parte de las importaciones industriales se destinan como insumos para la producción de bienes, ya sea para el consumo interno o bien para su exportación. Derivado de lo anterior, la protección efectiva de la industria se verá incrementada debido a las tarifas arancelarias que entraron en vigor a partir de enero de 1997 en donde las materias primas registraron una reducción de 4% y los bienes finales 1%.

3. Aumento de la inversión y de la competitividad: De acuerdo a la opinión de la Cámara de Industria de Guatemala, la decisión de rebajar los aranceles a las materias primas fue positiva, ya que incide en aspectos relacionados con la productividad y competitividad de Guatemala respecto al resto de países centroamericanos. Asimismo, manifiesta la CIG que para la toma de decisiones más acertadas era necesario conocer con seguridad cuál será el horizonte arancelario ya que la inversión con destino al sector industrial es de largo plazo. De esa cuenta, se trata de mantener la competitividad de los productos nacionales en los mercados internacionales. Por otro lado, opinan los industriales, carecía de sentido suscribir un acuerdo de libre comercio con México, si no se tenía las mismas o similares condiciones que los productores mexicanos. Concluye la CIG que ese aumento en la competitividad, permitirá un incremento de la producción industrial, lo cual se verá reflejado en un aumento en el empleo.

Desde 1986 y, en especial, durante la década de los 90, se han tomado varias medidas en la dirección de promover las exportaciones. Los mayores avances del país en materia comercial han sido los relacionados con la reducción arancelaria y la negociación de acuerdos comerciales con algunos otros países, tanto de Centroamérica como de fuera del área. En 1986 Guatemala tenía severas distorsiones en materia de comercio exterior, la mayoría de ellas como producto de la política de sustitución de importaciones implementada desde los años sesenta.

En el caso de la estructura arancelaria, antes de 1986 había una dispersión que iba del 0% al 100% en el valor de las tarifas arancelarias para los productos importados. Casi todas las materias primas, bienes de capital e insumos se encontraban en el tramo que va de 0% a 25%, mientras que la mayoría de bienes terminados estaba pagando, por concepto de impuesto arancelario, entre el 25% y el 100% de su valor de importación. Adicionalmente, había una gran discriminación entre el valor

que pagaba cada producto (por ejemplo, el calzado importado pagaba un arancel de 80%, mientras que algunos textiles, alimentos y otros bienes terminados pagaban entre 30% y 70% de arancel) (27).

A partir de 1986 ha habido algunos avances. En materia arancelaria lo más importante es la reducción paulatina de la escala de aranceles. Tanto la dispersión de los aranceles como el arancel promedio eran consistentemente más altos al comienzo de este período que lo que se observa en 1999 (28). Las reducciones se han dado en concordancia con lo que han hecho los países del Triángulo Norte de Centroamérica, esto es, El Salvador, Honduras y Guatemala. Además, Guatemala forma parte de la Organización Mundial del Comercio –OMC- lo cual permite reducir alguna discreción en el establecimiento de aranceles y la resolución de conflictos.

Además de la desgravación arancelaria se eliminó la mayoría de las barreras no arancelarias (cuotas de importación). Sin embargo, todavía prevalece la discreción en el Ministerio de Economía para modificar, por medio de un acuerdo ministerial, cualquiera de los aranceles o prohibiciones vigentes, así como crear otros nuevos. Esto contradice a la Constitución de la República, que en su artículo 239 establece que "corresponde con exclusividad al Congreso de la República, decretar impuestos ordinarios, extraordinarios, arbitrios y contribuciones especiales, conforme a las necesidades del Estado...".

3.1.8 Convenios y Tratado de Comercio Internacional.

Liberar el Comercio tanto interno como, principalmente el externo con el objeto que funcionen las ventajas comparativas, por otro lado que se modernice el aparato productivo nacional, a través de la competencia con el exterior, según esta recomendación las ventajas comparativas deben aprovecharse plenamente.

En 1985, dentro de los planteamientos de la política fiscal, se persiguió la desgravación de la actividad exportadora, a través de la eliminación de los impuestos a este tipo de actividad. El objetivo era estimular la producción y mejorar la balanza de pagos, lo anterior se llevo a cabo por medio de un convenio con el FMI del servicio de financiamiento compensatorio. En 1987, el gobierno Demócrata Cristiano, publicó su primer programa de gobierno, el primer memorando, conocido como PREN,

(27) Schenone Oswaldo, *Política de Comercio Exterior para Guatemala: Diagnóstico y Recomendaciones*, Guatemala, Centro de Investigaciones Económicas Nacionales –CIEN- 1990 p.11.

(28) El arancel promedio es el promedio simple de la escala arancelaria y no un promedio ponderado por el volumen o el valor monetario de las importaciones.

siempre bajo el auspicio del FMI, dentro de las medidas de la política fiscal se incluye, la revisión de incentivos fiscales para la importación de equipos e insumos, destinados a la producción agro exportable, se planteo la meta de incrementar las exportaciones no tradicionales en 25%. En los años siguientes, el programa de Consolidación Democrática, Guatemala 2000, el gobierno se propuso a través de la política cambiaria y crediticia mantener y restituir la competitividad de las exportaciones, por medio del tipo de cambio. Por aparte se anuncia la apertura al mercado mundial, fundamentalmente en el incremento de las exportaciones no tradicionales, así como también se brindó atención al turismo, desarrollando esta actividad como generadora de divisas. Finalmente en el programa 500 días se otorga impulso a la promulgación de leyes, que fomentan la actividad externa, tal es el caso de la Ley de Maquila y la Ley de Zonas Francas.

Aproximadamente dos tercios de las importaciones norteamericanas de los países de Centroamérica y de la cuenca del caribe entran libres de impuestos, bajo algunos de los programas de promoción de importaciones, de los cuales los principales son:

3.1.8.1 Acuerdo de Alcance Parcial con México

Tratado De Libre Comercio México - Triangulo Norte. El Tratado de Libre Comercio México - Triángulo Norte (integrado por Guatemala, El Salvador y Honduras), es un acuerdo comercial por medio del cual se crea una zona de libre comercio conformada por un mercado de aproximadamente 132.0 millones de personas. El tratado fue suscrito el 29 de junio de 2000 en la ciudad de México y entró en vigencia en Guatemala el 15 de marzo de 2001.

Antecedentes: Las relaciones comerciales México – Guatemala se remontan a mediados de la década de los 80's, cuando estos países suscribieron un Acuerdo de Alcance Parcial donde se daba preferencias arancelarias a determinados productos guatemaltecos para que ingresaran al mercado mexicano. Dicho acuerdo fue suscrito el 4 de septiembre de 1984 y fue posible realizarlo debido al acuerdo marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), de la cual México es miembro, que autoriza la realización de Acuerdos de Alcance Parcial de países miembros de esta asociación con países no miembros. Posteriormente se aprobaron varios protocolos modificatorios de este acuerdo en el cual se amplió el período de vigencia del mismo así como la cantidad de incisos arancelarios que fueron beneficiados. La principal debilidad del Acuerdo de Alcance Parcial radicó en que este podría ser suspendido antes de su vencimiento y que México podía reducir la lista de productos beneficiados amparado en las cláusulas de salvaguardia que establece el Acuerdo.

Simultáneamente a la vigencia del Acuerdo de Alcance Parcial entre México y Guatemala, las

relaciones de cooperación económica entre los gobiernos de México y de los países de la región centroamericana se intensificaron a partir de 1989, de tal forma que, después de la Cumbre de Tuxtla Gutiérrez, celebrada el 10 y 11 de enero de 1991, las mencionadas relaciones entraron en una nueva fase encaminada a establecer una zona de libre comercio. Sin embargo, dichas relaciones fueron suspendidas hasta 1996 como consecuencia, entre otras causas, al temor de los países centroamericanos de que su débil estructura productiva pudiera dejarlos en desventaja frente a los empresarios mexicanos.

El 26 de mayo de 1996, los ministros representantes del Triángulo Norte y el Secretario de México firmaron el marco general que se utilizó como referencia para las negociaciones del Tratado de Libre Comercio. El 16 de septiembre del mismo año se iniciaron las reuniones de los grupos técnicos que definieron las características del acuerdo, con lo cual formalmente iniciaron las negociaciones del Tratado.

Después de 18 rondas de negociaciones realizadas durante varios años, el 11 de mayo de 2000 los países alcanzaron un acuerdo que abrió las puertas para la firma del Tratado de Libre Comercio, el cual fue firmado por los países participantes el 29 de junio de 2000. Posteriormente dicho acuerdo fue ratificado por los poderes legislativos de cada una de las cuatro naciones involucradas, en Guatemala el Congreso de la República aprobó el Tratado de Libre Comercio por medio del Decreto 86 - 2000, el cual fue publicado en el Diario Oficial los días 12, 13 y 14 de marzo de 2001.

Objetivos del Acuerdo: Los países que suscribieron el Tratado de Libre Comercio acordaron alcanzar los siguientes objetivos con el Tratado:

- Crear un marco jurídico que norme las relaciones comerciales entre los países signatarios.
- Estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios.
- Promover condiciones de libre competencia.
- Eliminar recíprocamente las barreras al comercio de bienes y servicios originarios de las partes.
- Incrementar las oportunidades de inversión en los países integrantes del Tratado.
- Crear procedimientos para la aplicación y cumplimiento del Tratado, así como su administración conjunta y la solución de controversias.
- Profundizar la integración regional, anticipándose al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), con uno de los socios comerciales más importantes del Hemisferio.
- Abrir una agenda de cooperación entre los países que sea más amplia al comercio.

Operatividad del Tratado de Libre Comercio: El Tratado de Libre Comercio se subdivide en dos partes principales que son el marco general y los anexos.

Marco General: Este constituye el marco de interpretación de las normativas de comercio del Tratado y se subdivide en las siguientes áreas:

Acceso a mercados: Esta parte del Tratado establece la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias entre las partes, definiendo plazos de desgravación que permiten a los sectores productivos ajustarse a la apertura comercial, se subdivide en áreas denominadas disciplinas que regulan aspectos específicos de Tratado siendo estas:

- a) Trato nacional y acceso de bienes al mercado: la cual establece las características de los bienes para ser considerados de origen nacional, sus puntos más importantes son:
 - Las partes darán la característica de Trato Nacional a los bienes bajo el artículo III del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés).
 - Los países se comprometen a garantizar el acceso a sus respectivos mercados mediante la eliminación gradual de aranceles aduaneros al comercio de bienes originarios.
 - Para efectos de valuación aduanera se utilizará la legislación del país importador mientras se implementa el Código de Valuación Aduanera del GATT de 1994.
 - Eliminación de derechos de trámites aduaneros por concepto de servicios prestados por la aduana sobre los bienes originarios a partir de la entrada en vigencia del Tratado.
- b) Sector agropecuario: en el cual se establece la normativa a seguir en los bienes agropecuarios
- c) Reglas de origen: constituye los requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración en la región que debe cumplir un producto para ser considerado originario de la región conformada por el Tratado, sus puntos más importantes son:
 - Se aplicarán normas de origen claras y previsibles que faciliten el intercambio comercial.
 - Un bien se considerará como originario si ha sido enteramente obtenida en cualquiera de sus territorios.
 - Cuando estos bienes incluyan materia prima de terceros países se exigirá una amplia transformación, la cual será determinada por el cambio en su clasificación arancelaria.
 - Se establece el sistema de Valor de Contenido Regional como método alternativo al cambio de clasificación para poder cumplir las características del origen.
 - Se establecen procedimientos de certificación y verificación de origen.
 - Se establece el Comité Técnico de Reglas de Origen.
- d) Procedimientos aduaneros: constituye los mecanismos que se emplearán en materia aduanera

para que los bienes originarios de la zona del Tratado puedan gozar de los beneficios arancelarios, sus puntos más importantes son:

- Se rige por la legislación nacional.
 - Se establecen requisitos mínimos para el despacho de las mercancías que ingresan a los territorios.
 - Se prevé la utilización de controles automatizados, selectivos y aleatorios sin perjuicio del ejercicio del tipo de control físico y documental a que este facultado cada país.
 - Se establece el Comité Técnico de Procedimientos Aduaneros.
- e) Medidas Sanitarias y Fitosanitarias: son aquellas medidas orientadas a garantizar a salud en la zona del Tratado
- f) Prácticas Desleales de Comercio
- Las partes rechazan toda práctica desleal de comercio internacional que cause o amenace causar distorsiones al comercio, así como reconocen los derechos adquiridos en esta materia bajo el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC).
 - Se establece que el procedimiento de investigación y la aplicación de los derechos compensatorios o antidumping se hará conforme al Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT, así como a la legislación vigente en cada país sobre el tema.
- g) Medidas de Salvaguardia: la constituyen aquellas medidas tendientes a proteger a una de las partes de un posible daño en su estructura económica, los puntos más importantes son:
- Se acordó que las partes conservan sus derechos y obligaciones para aplicar medidas de salvaguardia conforme al Artículo XIX del GATT y el Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC.
 - Se acordó la implementación de salvaguardias bilaterales o globales en caso de ser necesaria debido a la amenaza de daño grave y la medida será de tipo arancelaria aplicable por un período de 4 años prorrogable por un período de un año.
- h) Inversiones: regula la parte relacionada a las inversiones en la zona del Tratado, sus aspectos más sobresalientes son:
- Se dará el trato de inversionista nacional a los inversionistas de los países miembros del Tratado.
 - Se garantiza el tratamiento de los inversionistas acorde al Derecho Internacional.
 - No se adoptarán medidas arbitrarias y discriminatorias sobre las inversiones y se cumplirán los compromisos previamente contraídos al Tratado.
- i) Comercio de Servicios: se establece la normativa de regulación del comercio de servicios.
- j) Telecomunicaciones: regula la parte relacionada a telecomunicaciones
- k) Servicios Financieros: regula la parte relacionada al mercado financiero en la zona del Tratado

- l) Propiedad Intelectual: regula la parte sobre la protección de la propiedad intelectual, sus puntos sobresalientes son:
- Se confirma los derechos y obligaciones vigentes de conformidad con lo dispuesto en el Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionadas con el Comercio (ADPIC).
 - Se estableció obligaciones sobre adquisición, conservación y ejecución de los derechos de propiedad intelectual de acuerdo a la legislación de cada parte.
- m) Solución de controversias: establece los procedimientos a emplear para la solución de diferendos entre las partes

Administración del tratado: Establece los mecanismos y lineamientos que se tomarán para el adecuado funcionamiento del tratado, fundamentalmente abarca:

- El establecimiento de la Comisión Administradora, integrado por los Ministros responsables del comercio exterior.
- Se establecen las funciones de la Comisión Administradora.
- Dicha comisión establecerá y supervisará el funcionamiento de un Secretariado.

Los anexos: constituyen los listados de los bienes de cada uno de los países que estarán sujetos al proceso de desgravación arancelaria, así como de aquellos bienes que por considerarse sensibles se excluirán del Tratado.

Como se observa en los Cuadros III-4 y III-10, México es uno de los principales socios comerciales de Guatemala, reflejado en las cifras de comercio del año 2000. En dicho año fue el segundo país más importante, después de Estados Unidos, de procedencia de las importaciones efectuadas por valor de US\$576,049.7 miles, representando el 11.8% de Promedio de importancia Relativa durante los años 1995 - 2000. Así también ocupó el cuarto lugar de destino de las exportaciones realizadas por Guatemala al registrar un valor de US\$120,182.6 miles, equivalentes al 5.4% de Promedio de importancia Relativa durante los años 1995 - 2000, del total de exportaciones.

3.1.8.2 La Iniciativa de la Cuenca del Caribe

El gobierno estadounidense impulsó algunas políticas de asociación entre empresas radicadas en aquél país y empresas ubicadas en nuestros países, y concedió determinados beneficios de entrada a los productos del área entre ellas la Iniciativa para la Cuenca del Caribe que entró en vigencia en 1984. Dadas estas ventajas, las firmas de los Estados Unidos trasladaron algunas de sus actividades a nuestros países, con el objeto de beneficiarse de una mano de obra barata, mientras que las empresas de capital de origen asiático lo han hecho para tener acceso a los Estados Unidos, dada la inexistencia de cuotas para determinados productos provenientes de la región.

Reglamento de Administración de Cuotas Textiles y Prendas de Vestir: El acuerdo gubernativo No. 438-89 regula la administración nacional de las cuotas de importación que establezcan los mercados de destino de las exportaciones de textiles y vestuario. El reglamento estipula que las cuotas para la exportación de textiles y vestuario pertenecen al Estado. El órgano responsable de distribuir las equitativamente entre los exportadores para su aprovechamiento es la comisión nacional de Administración de Cuotas Textiles y Prendas de Vestir, del Ministerio de Economía, la cuál se integra con siete miembros propietarios e igual número de suplentes. La AGEXPRONT designa a seis, de los cuáles dos tienen que ser representantes del sector privado en el Comité Estratégico de Exportación Textil (EXTEX). El miembro coordinador es designado por el Ministerio de Economía. Para cumplir su función, la comisión cuenta con la Oficina Ejecutiva de Cuotas, que tiene entre sus atribuciones el registro de productores y exportadores de textiles y vestuario (incluyendo subcontratistas), mantener información sobre estas exportaciones, proyectar su comportamiento, registrar las cuotas, controlar su utilización y otorgar el visado indispensable para realizar exportaciones de estos productos.

De la *cuota real*, límite negociado entre el gobierno y el país importador, se asigna anualmente una parte a los exportadores registrados (cuota básica) y se reserva otra parte (cuota disponible) que los exportadores pueden requerir cada cuatro meses. La cuota básica se distribuye considerando la disponibilidad de cuota, las exportaciones realizadas y la capacidad productiva. Los exportadores pueden subcontratar hasta el 50% de su producción. La *cuota disponible* se distribuye según el porcentaje de cumplimiento de la *cuota básica*. En caso de cierre de exportadores con cuota que subcontraten producción, los subcontratistas tienen prioridad en su distribución.

La comisión puede reducir la cuota básica de los exportadores que no la cubran sin habérselo comunicado para su redistribución temporal como *cuota liberada*, o de los que liberen cuota por dos años consecutivos. Como las cuotas no constituyen derecho negociable entre particulares, la Comisión puede cancelar las de los exportadores que trasladen cuotas entre sí. También pueden cancelar las cuotas de quienes reincidan en exportar sin el visado correspondiente, o en reportar exhortaciones mayores a las reales para influir en la distribución de cuotas.

3.1.8.2.1 Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe y su Impacto en el Sector Textil

El programa de la iniciativa de la Cuenca del Caribe -ICC-, fue aprobado por el Congreso de los Estados Unidos de Norteamérica el 28 de julio de 1983 para un período de 12 años; el cual

autorizaba al Presidente de los Estado Unidos para declarar libre del pago de aranceles a bienes elegibles y se otorgaría a una serie de países y territorios dependientes. La ley entró en vigencia el 1 de enero de 1984 y se suponía que vencería el régimen hasta el 30 de septiembre de 1995.

El objetivo del programa consiste en fomentar el desarrollo económico a largo plazo, en forma autosostenible, permitiendo ampliar la capacidad productiva y el comercio de la región, utilizando para ello, disposiciones comerciales y tributarias en 24 países; así como, el fortalecimiento de la inversión directa, tanto extranjera como local, en los sectores no tradicionales, para lograr una mayor diversificación de sus productos y así lograr el crecimiento económico de los países beneficiarios.

El programa de la ICC, está compuesto por el Caribbean Basin Economic Recovery Act de 1983 (CBERA) y el Caribbean Basin Trade Partnership Act del 2000 (CBTPA, por sus siglas en inglés), el primero provee de entrada libre a los Estado Unidos de forma permanente a una amplia gama de productos a los países que son beneficiarios de al ICC, mientras que el CBTPA, provee a ciertos países beneficios similares a México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Los elementos más importantes de este programa son:

- Entrada libre de aranceles a los Estado Unidos para una amplia gama de productos que son cultivados y manufacturados en los países beneficiarios del programa como un incentivo para la inversión y la expansión del sector exportador en estos países, así como otros beneficios de tarifas arancelarias.
- El Programa de Textiles de la ICC, bajo el CBTPA establece dos programas (807A + y 809), mediante los cuales amplia significativamente el trato preferencial para los artículos de vestuario elaborados en la región de la Cuenca del caribe, prendas que deberán ser elaboradas en la región con telas a base de hilazas de los Estados Unidos de América, las cuales gozan de un trato preferencial libre de impuestos y cuotas. Asimismo permite que ciertos productos no textiles que fueron excluidos en los anteriores programas entren también en las mismas condiciones que los textiles.
- El programa permite también que los países signatarios puedan recibir trato nacional para la participación en las compras del gobierno.
- Una amplia gama de programas de asistencia técnica, misiones comerciales, y cooperación técnica.

Los países beneficiarios del programa son Antigua y Barbuna, Aruba, Bahamas, Barbados, Belice, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, Montserrat, Antillas Holandesas, Panamá, entre otros.

Productos Beneficiados bajo el Programa de la ICC: La mayoría de los productos manufacturados o que son cultivados en los países beneficiarios de la ICC gozan de entrada libre de aranceles a los Estados Unidos de América. Entre los productos que han logrado un desarrollo importante utilizando este programa están: Productos electrónicos y electromecánicos; Manufacturas y accesorios decorativos; Productos de madera (incluye muebles y materiales para la construcción); Juguetes y artículos recreativos; Productos del mar (frescos y congelados); Frutas tropicales y vegetales; Especies, licores y jaleas; Plantas ornamentales; y Suministros médicos.

Textiles y el CBTPA (29): De acuerdo con los datos de comercio de Estado Unidos, a mediados de 1980 la mayoría de las exportaciones de los países beneficiarios del programa de la ICC, consistían en productos agrícolas, materias primas y sus derivados. Sin embargo, en los últimos años ha habido un cambio en la estructura de las exportaciones, donde los textiles han jugado un papel predominante. En 1985 representaban sólo el 5.8% de las exportaciones y ya para 1998 fue el 48% de las mismas. El CBTPA amplía significativamente el trato preferencial para los artículos de vestuario elaborados en la Cuenca del Caribe.

El 20 de agosto de 1990, el presidente de Estados Unidos George Bush, promulgó la ley que, no obstante haberle dado carácter permanente a la ICC, no respondió a las expectativas ni a las peticiones de los países beneficiarios, en el sentido de incluir productos que como los textiles, la ropa, los derivados del cuero y otros, no estaban contemplados en el mecanismo estadounidense de apoyo a la región, pero que representan para los países de la cuenca algunas de las ramas productivas más importantes, toda vez que son las que generan la mayor proporción de empleo en el sector industrial.

Posteriormente, con un intento de fortalecer la figura de la ICC, la Comisión Internacional de Estados Unidos promulgó algunas medidas destinadas a reforzar las oportunidades de comercio e inversión por medio de la iniciativa siguiente: a) mejorar la utilización de la ICC como mecanismo de estímulo del comercio hacia los Estados Unidos; b) apoyar la ampliación del comercio y de las inversiones, mediante la promoción de los países y de los productos de la región entre los agentes económicos estadounidenses; c) proporcionar a empresarios y funcionarios de los países beneficiados la información que les permita conocer los segmentos del mercado estadounidense y exportar hacia él eficazmente y a menores costos; y d) Coordinar entre las distintas agencias norteamericanas las acciones para ejecutar algunas mejoras a la ICC.

(29) Agexpront. "Guatemala frente a un TLC con los Estados Unidos: un análisis de la relación comercial". Marzo del 2002.

Condiciones para que un país sea beneficiario de la ICC: Para acogerse a los beneficios de la ICC, los países deben:

- Cumplir con las obligaciones ante la Organización Mundial del Comercio -OMC-.
- Participar en las negociaciones comerciales para el Área de Libre Comercio de las Américas - ALCA- o cualquier otro acuerdo de libre comercio.
- Cumplir las disposiciones en torno a los derechos de propiedad intelectual.
- Reconocer internacionalmente los derechos de los trabajadores.
- Cumplir con los requisitos para la certificación del control del narcotráfico.
- Implementar y formar parte de la Convención Interamericana en contra de la corrupción.
- Cumplir con los acuerdos sobre triangulación del comercio.

Condiciones para aceptación de los productos: De acuerdo a la ICC, dentro de las condiciones para la aceptación de los productos están:

- Los artículos deben ser exportados directamente de un país beneficiario a territorio aduanero de Estados Unidos.
- La suma del costo o valor de los materiales producidos en uno o más países beneficiarios y los costos directos deben ser mayores del 35% del valor fijado en el momento de su importación.

Beneficios anteriores a la Ampliación: La ICC facilitaba el libre comercio para 3,800 productos, dentro de los cuales se exceptuaban el petróleo y sus derivados, el calzado y prendas de vestir de cuero, relojes y sus partes y los textiles.

Beneficios de la Ampliación: Los beneficios que otorga la ampliación de la ley de la ICC son especialmente para la industria del vestuario, en cuanto favorece el aumento de exportaciones y crea incentivos para el incremento de la inversión extranjera en la región, sector que fue afectado a partir de la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte -TLCN- (Estados Unidos, Canadá y México), ya que México fue favorecido por el TLCN al otorgarle beneficios a las exportaciones de artículos de vestuario a Estados Unidos y Canadá, lo que provocó una desventaja al resto de países del área. Específicamente los beneficios de la ampliación son:

- Acceso libre de cuota y libre de impuestos para productos de vestuario fabricados con tela e hilo de Estados Unidos.
- Acceso libre de impuestos y una cuota para el vestuario fabricado con tela regional por el equivalente a 250.0 millones de metros cuadrados de tela, con un incremento en la cuota de 16% anual para los primeros tres años, el cuál iniciará el 1 de octubre de 2000, hasta el 30 de

septiembre de 2004 y en cada período de un año siguiente hasta el 30 de septiembre de 2008, en la misma cantidad que quede en efecto hasta el 30 de septiembre de 2004

- Acceso de 4.2 millones de docenas de T-shirts, durante un año, iniciando el 1 de octubre de 2000. Al igual que el vestuario fabricado con tela regional, estas también tendrán un incremento de 16% cada año hasta el año 2004; sin embargo a partir de este año existe la posibilidad de ampliar los beneficios hasta el año 2008 con el volumen que quede disponible al 30 de septiembre de 2004.
- Generación aproximada de 50.0 miles de empleos en el país, durante los próximos ocho años, según el Director Ejecutivo de la Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales -AGEXPRONT-.
- Recuperación de las ventas perdidas desde 1995; así como, la recuperación de alrededor de 20.0 miles de empleos, como consecuencia del traslado hacia México de algunas maquiladoras como consecuencia que muchas maquiladoras prefirieron emigrar a México, ya que desde ese país podían exportar a Estados Unidos exentos de impuestos y libre de cuotas, según declaraciones de la Directora de AGEXPRONT.
- Incremento en el ingreso de divisas por concepto de exportaciones de artículos de vestuario.
- Oportunidades de trabajo a empresas dedicadas al bordado, planchado y lavado; así como a proveedores de botones, hilos, ziperes y empaques, según declaraciones del personero de AGEXPRONT; y
- Creación de condiciones favorables para la inversión, principalmente en la industria maquiladora, toda vez que se cuente con reglas claras, según declaraciones del Ministro de Economía de Guatemala.

Situación Actual: La ley de Comercio Asociado de los Estados Unidos y la Cuenca del Caribe beneficia a 70 países de diversas regiones del mundo, principalmente a los países del Sur de Sahara en África, y a los países que integran el programa de la ICC. El objeto principal de la ley consiste en expandir el crecimiento económico de los países beneficiarios, lo que conlleva el fortalecimiento a sus sistemas democráticos, estabilidad financiera y mejoramiento del nivel de vida de sus habitantes, especialmente en los países de África y del Hemisferio Occidental incluidos en la ley.

Desde la perspectiva estadounidense, los beneficios que otorga la ampliación de la ley son especialmente para la industria del vestuario, la que crea incentivos para el incremento de la inversión extranjera en la región, sector que fue afectado a partir de la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Estados Unidos, Canadá y México) -NAFTA-. La ley promueve la utilización de tela e hilo estadounidense, pero también promueve beneficios para vestuario fabricado con tela regional hecha con hilo de Estados Unidos de Norteamérica. Las provisiones de la

ley buscan colocar a los países beneficiarios de la ICC, en una posición de mayor competitividad, paralela a los beneficios que el NAFTA le otorga a México.

Dentro de la propuesta de ampliación de la ley se incluyó otros temas pero que no fueron aprobados, tales como: a) el tratamiento similar al NAFTA, el que consistiría en utilizar las telas regionales para que ingresen libre de aranceles y cuotas; b) la inclusión de las telas de tejido plano, siendo Guatemala el mayor productor de ese tipo de tejido; c) los niveles de preferencia arancelaria que tiene México para la utilización de tela de terceros países; y d) la exclusión de todo el hilo producido en la región que México si lo tiene.

En cuanto a la asignación del vestuario equivalente de los 250.0 millones de metros cuadrados de tela, la Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales -AGEXPRONT- solicitará al gobierno de Guatemala gestionar que el cupo de dicha tela sea asignada a los países con base a la capacidad instalada de cada país de la región y al récord histórico de pacas de algodón importadas de los Estados Unidos de América; así como continuar con las gestiones ante el gobierno de Estados Unidos de América, para lograr la paridad real NAFTA.

Distribución de Cuotas: El Consejo Centroamericano de Vestuario y Textiles, integrado por países de Centroamérica y El Caribe se reunió en mayo del año 2000, para acordar la distribución de la cuota de ropa confeccionada con tela regional, faltando la confirmación oficial de República Dominicana y Costa Rica.

Al final de la negociación, el Consejo acordó en forma preliminar, otorgar a Honduras el 25% de la cuota; a El Salvador el 23%; a Guatemala el 22%; a República Dominicana el 15%; a Costa Rica el 7%; y el restante 8% será distribuido entre los otros países del área.

En lo que concierne a Guatemala, en el año 2000 le corresponde un equivalente de 13.8 millones de metros cuadrados de tela, en tanto que para el 2001 el equivalente a 57.1 millones; a partir de este año tendrá un crecimiento de 16% de forma anual hasta el 2004. A partir de este último año y hasta el 2008, mantendrá el mismo volumen que tenga al 30 de septiembre de 2004. Por otra parte, de un total de 4.2 millones de docenas de T-shirts, aprobadas en la ley para la región, a Guatemala le corresponde un lote de 120.0 miles de docenas de playeras para el primer año, el cual tendrá un incremento de 16% por período octubre - septiembre hasta el 2004. De lo anterior se presenta la estimación de exportaciones de playeras de algodón para mujeres y niños.

Otros Beneficios: El Director Ejecutivo de la Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales -AGEXPRONT- y de la Comisión de vestuario y Textiles -VESTEX-, considera que la medida estaría generando aproximadamente 50.0 miles de empleos en el país durante los próximos ocho años.

Por su parte, la directora de la AGEXPRONT informó que la ampliación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe contribuirá a recuperar las ventas perdidas desde 1995, así como a la recuperación de aproximadamente 20.0 miles de empleos, toda vez que muchas maquiladoras prefirieron emigrar a México, ya que desde ese país podían exportar a Estados Unidos, exentos de impuestos y libre de cuotas. Según la misma fuente, el ingreso de divisas por exportaciones de artículos de vestuario se visualiza en aproximadamente US\$380.0 millones anuales, lo que representaría un importante incremento en dicha rama de producción. Además, la ampliación de la ICC va a beneficiar alrededor de 240 empresas dedicadas al bordado, planchado y lavado; así como a proveedores de botones, hilos, zíperes y empaques, según AGEXPRONT.

Por su parte, el Ministro de Economía de Guatemala destacó que esta medida contribuirá a la creación de condiciones favorables para la inversión, principalmente en la industria maquiladora, toda vez que se cuenta con reglas claras.

Decreto de Recuperación Economía de la Cuenca del Caribe (CBERA): Este decreto, emitido en 1983, amplía las posibilidades de exportar sin pagar aranceles de entrada al mercado de los Estados Unidos. Incluye nuevos productos: carne de res, piñas, jugo de naranja congelado, ron, alcohol etílico y caña de azúcar. El CBERA supone la aplicación de las medidas comerciales correspondientes a la Iniciativa para la Cuenca del Caribe; también otorga incentivos fiscales para favorecer la inversión de capital norteamericano en los países de la Cuenca del Caribe.

Factores de Auge: Con el surgimiento de nuevas actividades de exportación (maquila y nuevos cultivos), las ENT comenzaron a repuntar a partir de 1987. Dos años más tarde habían recuperado su nivel de 1980 (las exportaciones a Centroamérica lo hicieron hasta 1994 y las tradicionales aún no lo logran), y se mantienen como las más dinámicas, constituyendo actualmente casi la cuarta parte del total. Varios factores explican ese auge, respuesta adaptativa del país a las nuevas condiciones de la división internacional del trabajo.

a. **Internos.** El desgaste de la agroexportación tradicional y de las industrias orientadas al mercado interno impulsó a algunos empresarios hacia actividades que ofrecieron mayor rentabilidad. En el caso de la confección, cuyas exportaciones hacia fuera del MCCA no decrecieron en los ochenta, desde inicios de esa década se promovieron actividades gremiales con miras a emprender operaciones de maquila. Ese fue un factor preparatorio, lo mismo que las modificaciones en la

legislación nacional de incentivos a las ENT. En el crecimiento de la maquila han participado numerosos talleres de confección, como subcontratistas. Sólo en San Pedro Sacatepéquez Guatemala, se estimaban más de doscientos maquilas en 1992. Productores de esa localidad organizaron una empresa integrada de maquila, cuyas operaciones se iniciaron como subcontratistas de una subsidiaria estadounidense, pero desde 1994 atienden un contrato directo.

b. **Externos:** Política de Estado Unidos. Con la Iniciativa para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (ICC), aprobada por el gobierno de Estado Unidos en 1982, cuyos beneficios incluyen:

- i) aplicación de las Preferencias Arancelarias otorgadas a la región en el marco del *Sistema Generalizado de Preferencias* (SGP), a cerca de mil productos adicionales;
- ii) incremento de la asistencia técnica y financiera para el fortalecimiento del sector privado;
- iii) incentivos fiscales y financiamiento para inversiones productivas y comerciales.

Las preferencias arancelarias beneficiaron especialmente a las exportaciones agrícolas, favorecidas por cambios en los hábitos alimenticios de la población estadounidense que privilegian el consumo de vegetales frescos. En la exportación tienen suma importancia compañías comercializadoras estadounidenses.

El apoyo al sector privado, por medio de la agencia para el desarrollo Internacional del gobierno de Estado Unidos (AID) contribuyó a la organización empresarial; al impulso de programas de tecnificación, promoción comercial y atracción de inversiones; al financiamiento de plantas para el procesamiento de vegetales no tradicionales (INAPSA, por ejemplo); y fortaleció la influencia del sector privado en las políticas gubernamentales (especialmente para la creación de la Comisión Nacional de Exportaciones -CONAPEX- y la promulgación de las leyes de maquila y zonas francas)

3.1.8.3 La Reactivación del Mercado Centroamericano (30):

Reformas Comerciales: En cuanto a las políticas comerciales, si bien la época hasta 1980 estuvo marcada por los esfuerzos de industrialización con poco énfasis en el comercio exterior, más que para asegurar la transferencia de tecnología, a partir de los ochenta se da un viraje, para lograr un mayor nivel de apertura comercial, en el cual han predominado los esquemas de integración. Durante la década de los noventa se han estrechado los lazos de cooperación entre los países de la región, y quizás lo más importante es que se han dado avances concretos en materia de uniformación y desgravación arancelaria al nivel centroamericano, con lo cual se ha logrado avanzar significativamente en reducir la dispersión arancelaria y se han eliminado algunas barreras no

arancelarias, aunque al nivel de cada uno de los países del área, y dependiendo de sus intereses, se han mantenido algunas restricciones cuantitativas y aranceles especiales para el ingreso de determinados productos, manteniendo el argumento de usar los aranceles y otros mecanismos como instrumento de desarrollo y de negociación.

Políticas de Integración. Después del fracaso del Mercado Común Centroamericano en los años 60, en los años 90 surge otra oportunidad para lograr la integración de los países del Istmo. La globalización y el acceso a nuevos mercados han motivado un renovado intento por lograr la unión económica entre Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Por ello estos países suscribieron el 29 de octubre de 1999 el Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Protocolo de Guatemala), que entró en vigencia el 17 de agosto de 1995. En el artículo 1, inciso c) del Protocolo de Guatemala se establece: "El proceso de integración económica se impulsará mediante la coordinación, armonización y convergencia de las políticas económicas, negociaciones comerciales extraregionales, infraestructura y servicios, con el fin de lograr la concreción de las diferentes etapas de la integración."

Hasta ahora, los avances más notorios de la integración económica se han logrado en el área comercial, especialmente entre los países que conforman el Triángulo Norte: Guatemala, Honduras y El Salvador. Asimismo existe un proceso de negociación conjunto con el resto de los países centroamericanos para lograr una posición más favorable en las negociaciones comerciales con la República Dominicana, México, MERCOSUR (Brasil, Argentina y Uruguay), la República de China (Taiwán) y Chile, entre otros.

La principal diferencia entre el Mercado Común Centroamericano de los 60 y el de los 90 está en una filosofía distinta. En la década de los 60 existía un propósito explícito de sustituir las importaciones con el afán de cerrarse al resto del mundo. En los 90 el propósito de lograr un acuerdo en común es mejorar las oportunidades de una apertura al resto del mundo al negociar como bloque y no como países individuales. Una crítica importante a este proceso ha sido su duración. No sólo ha sido difícil lograr acuerdos entre los países centroamericanos sino que también establecer posturas en común al negociar con terceros. Asimismo, tampoco existe evidencia suficiente para decir que estas medidas hayan sido suficientes para compensar la pérdida de competitividad originada por la administración errática de la política monetaria.

(30) SIECA. Integración Económica Centroamericana. Sitio web: www.sieca.org.gt

3.1.8.3.1 Estado Actual de la Situación de la Integración Económica Centroamericana:

Ámbito Jurídico Institucional: En el ámbito jurídico, el principal instrumento en que se basa el funcionamiento del Sistema de Integración Centroamericana es el Protocolo a la Carta de la ODECA, Protocolo de Tegucigalpa que crea el Sistema de Integración Centroamericana –SICA-, el cual fue suscrito por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, que entró en vigencia para El Salvador, Honduras Nicaragua y Panamá el 22 de julio de 1992, Guatemala el 13 de agosto de 1993 y Costa Rica el 26 de junio de 1995. El objetivo principal de este protocolo es lograr la "integración centroamericana, para constituir la como región de paz, libertad, democracia y desarrollo", conforme a las necesidades de los países. El órgano máximo de este instrumento lo constituye la Reunión de Presidentes de Centroamérica y Panamá y cuenta con una Secretaría General que vela por la correcta aplicación de las normas del protocolo y coordina las actividades de la integración en general.

La Integración Económica está regida, además, por el Tratado General de Integración Económica Centroamericana y su Protocolo -Protocolo de Guatemala-, que adapta el Subsistema de Integración Económica al nuevo marco institucional del SICA y a las nuevas necesidades de los países de la Región. El objetivo principal es "alcanzar el desarrollo económico y social equitativo y sostenible de los países centroamericanos, que se traduzca en bienestar de sus pueblos y el crecimiento de todos los países miembros, mediante un proceso que permita la transformación y modernización de sus estructuras productivas, sociales y tecnológicas, eleve la competitividad y logre una reinserción eficiente y dinámica de Centroamérica en la economía internacional".

Este protocolo, al igual que el Tratado General, fue suscrito y ratificado por los cinco países centroamericanos por lo que solamente forman parte del Subsistema Económico, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Este instrumento entró en vigencia el 16 de agosto de 1995 para los tres primeros ratificantes (El Salvador, Honduras y Nicaragua), cobrando vigencia plena el 19 de mayo de 1997, fecha en que Costa Rica realizó el depósito de ratificación del instrumento. La secretaría del subsistema económico es la Secretaría de Integración Económica Centroamericana, SIECA, que tiene como principales funciones velar por la correcta aplicación del Protocolo de Guatemala y demás instrumentos jurídicos de la integración económica regional, la ejecución de las decisiones del Subsistema Económico y realiza los trabajos y estudios que los órganos de dicho Subsistema le encomienden.

El Foro encargado de dirigir el proceso de integración económica es el Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO), integrado por los Ministros de Economía y comercio de los países de la región centroamericana, por delegación expresa de los Presidentes.

Comercio Intrarregional: Los avances de la integración económica, en primer lugar, pueden medirse por el comportamiento del comercio intrarregional. Al examinar las cifras preliminares para el año 2000, se puede observar que Guatemala exportó al área centroamericana un total de US\$815,348.0 miles, destinándose 44.6% a El Salvador, 26.0% a Honduras, 16.4% a Costa Rica y 13.0% a Nicaragua. Guatemala recibió por concepto de importaciones procedentes de la región centroamericana un total de US\$615,734.6 miles, obteniendo, 53.8% de El Salvador, 27.4% de Costa Rica, 16.3% de Honduras y 2.5% de Nicaragua (Cuadros III-4 y III-10).

Normativa Comercial Centroamericana: Los países centroamericanos han venido desarrollando una intensa actividad a efecto de contar con una normativa comercial que respetando los compromisos multilaterales contraídos, regule sus relaciones a lo interno del Mercado Común. Es así como a la fecha se cuenta con los siguientes instrumentos:

- a) Reglamento Centroamericano sobre el Origen de las Mercancías: Tiene por objeto establecer los criterios para determinar el origen de las mercancías, con el fin de que las elaboradas en el área gocen de los beneficios que otorga el régimen de libre comercio en la región. De la misma manera, establece el procedimiento de verificación, para los casos de duda sobre el origen de las mercancías. Finalmente, el Anexo contiene las reglas específicas para la determinación del origen de cada producto.
- b) Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia: Establece el procedimiento para la adopción de medidas de salvaguardia contra mercancías de terceros países, de conformidad con los criterios establecidos en la OMC.
- c) Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio: Establece los procedimientos y medidas que deben aplicarse en los casos de prácticas desleales de comercio (dumping y/o subvenciones), tanto en las relaciones comerciales con terceros países como en las relaciones comerciales intrarregionales y regula la imposición de derechos antidumping o derechos compensatorios.
- d) Reglamento sobre el Régimen de Tránsito Aduanero Internacional, Formulario de Declaración e Instructivo: Contiene las disposiciones relativas a las operaciones de tránsito aduanero

internacional efectuadas por vía terrestre, para las mercancías procedentes u originarias de los países signatarios y/o de terceros países, siempre y cuando la operación de tránsito se inicie en un Estado. Parte y se cumplan determinadas condiciones. El propósito del instrumento es facilitar el tránsito de mercancías, en el territorio de los Estados Parte intermedios, entre el país de origen y el país de destino del Mercado Común Centroamericano.

- e) Reglamento Centroamericano de Medidas de Normalización, Metrología y Procedimientos de Autorización: Tiene por objeto que las medidas de normalización, procedimientos de autorización y de gestión metrológica que cada uno de los Estados Parte está facultado para elaborar, adoptar, aplicar y mantener, no creen obstáculos encubiertos o innecesarios al comercio intrarregional.
- f) Reglamento Centroamericano sobre Medidas y Procedimientos Sanitarios y Fitosanitarios: Su objeto es regular las medidas sanitarias y fitosanitarias que los países pueden adoptar para proteger la vida y salud humana y de los animales o para preservar la sanidad de los vegetales. Se pretende evitar que esas medidas puedan afectar directa o indirectamente el comercio intrarregional, constituyéndose en barreras innecesarias al comercio. Por ello, se establecen las disposiciones legales para armonizar gradualmente las medidas y procedimientos sanitarios y fitosanitarios en el comercio intrarregional y con terceros países.

Se encuentran pendientes el Tratado Centroamericano para la Solución de Diferencias Comerciales, el referente al Comercio de Servicios e Inversiones y el de Compras del Sector Público.

Política Arancelaria: De acuerdo con las disposiciones del Consejo actualmente los países aplican una política arancelaria basada en los siguientes parámetros:

- 0% para Bienes de Capital y Materias Primas
- 5% para Materias Primas producidas en Centroamérica
- 10% para Bienes Intermedios producidos en Centroamérica
- 15% para Bienes de Consumo Final.

Existen excepciones a estos criterios y se aplican a textiles, confección, calzado, llantas y productos agropecuarios arancelizados en la Ronda Uruguay. Los países, conforme la Resolución No. 13-95 (COMRIEDRE II), fueron desgravando los aranceles hasta llegar a alcanzar los parámetros acordados. Aún cuando el compromiso era contar con los niveles uniformes en el año 2000, este

compromiso no se alcanzó en su totalidad, ya que Honduras aún aplica 1% para las materias primas. Por su parte Nicaragua tramitó un decreto presidencial a fin de elevar a 15% los bienes finales que tenían 10% mediante la Ley de Justicia Tributaria y Comercial en el año 1999. No es el caso de todos los bienes intermedios producidos, ya que siguen con un 5% mientras los demás los tienen en 10%. Actualmente el arancel promedio en la región es del 7.5%.

Administración Aduanera Común: Centroamérica cuenta con un Código Aduanero Común (CAUCA), el cual fue modificado por el Primer Protocolo de Modificación suscrito el 7 de enero de 1993, que está vigente en El Salvador, Honduras y Costa Rica. Sin embargo el 27 de septiembre de 2000 se suscribió el instrumento que modifica el Primer Protocolo de Modificación al Código, a fin de tener un instrumento legal más moderno, adaptado a las nuevas exigencias comerciales. Los países han venido aplicando programas de modernización aduanera para lo cual han contado con el apoyo de organismos internacionales y la SIECA que ha propiciado el intercambio de experiencias exitosas a fin de buscar la armonización de regímenes y procedimientos aduaneros.

Unión Aduanera: Uno de los mayores avances en la integración económica de la región centroamericana, se está dando en el marco de la Unión Aduanera, esfuerzo que iniciaron Guatemala y El Salvador, y posteriormente se sumaron Honduras y Nicaragua y que consiste en crear entre ellos un territorio aduanero común, lo que significa que la libre movilidad se extenderá a todos los bienes, independientemente de su origen, dando como resultado la eliminación de las aduanas entre dichos Estados. Esto constituye un salto cualitativo en el proceso de la integración económica centroamericana. La unión aduanera se plantea bajo el concepto de constituir un espacio aduanero entre los cuatro países mencionados con las siguientes características:

- Libre movilidad de bienes sin excepciones, independientemente del origen de los mismos, una vez internados en cualquier país miembro.
- Libre comercio de servicios, especialmente aquellos asociados al comercio de bienes.
- Arancel externo común
- Administración aduanera común
- Mecanismo de recaudación, administración y distribución de los ingresos tributarios
- Política comercial externa común
- Normativa comercial uniforme

Para construir la Unión Aduanera se formaron diferentes foros a nivel ministerial, los Ministros de Economía y Comercio, los Ministros de Hacienda o Finanzas Públicas, quienes se reúnen sectoriales o intersectorialmente, incluso con Ministros de otras carteras, según el tema a tratar. El mismo sistema se sigue a nivel viceministerial, a quienes se les ha encargado la coordinación del proceso. A nivel técnico se han definido las Reuniones de Directores de Integración, Directores de Rentas Internas y Directores de Aduana, que pueden, también, reunirse en forma sectorial o intersectorial. A nivel técnico se constituyeron los siguientes grupos: de legislación aduanera, de procedimientos aduaneros, arancelario, de registros, que lo integran los subgrupos de: Alimentos, Insumos Agropecuarios y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Hidrocarburos, Normalización y de Medicamentos.

Cabe destacar que como paso intermedio y durante el período de transición hacia la Unión Aduanera se ha logrado establecer aduanas comunes entre El Salvador y Honduras en los puestos fronterizos de El Amatillo y el Poy y entre Guatemala y El Salvador en los puestos fronterizos de Pedro de Alvarado y La Hachadura. Asimismo, se ha establecido las aduanas comunes terminales de El Salvador en Puerto Cortés (Honduras), en Puerto Quetzal y Puerto Barrios en Guatemala. Estas aduanas permitirán mayor agilización en el tránsito de personas y mercancías, se reducirán los costos y el tiempo en los trámites aduaneros, lo que además contribuirá a ejercer un mejor control de las mercancías y recaudación de los insumos tributarios. El otro logro importante alcanzado es el reconocimiento mutuo de los registros sanitarios de los productos producidos en los cuatro países.

Relaciones Comerciales Externas: En este tema la situación centroamericana puede resumirse de la siguiente manera:

Organización Mundial del Comercio (OMC): Los países centroamericanos se hicieron miembros del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), así: Nicaragua en 1950, Costa Rica en 1990, El Salvador y Guatemala en 1991 y Honduras en 1994. Las negociaciones de adhesión se hicieron de manera individual, sin acordar previamente un mecanismo de coordinación o al menos de información, negociando de manera individual sus derechos y compromisos con las PARTES CONTRATANTES de ese Acuerdo multilateral, de ahí que los resultados de esas negociaciones fuesen substancialmente diferentes. Posteriormente, el 15 de abril de 1994 suscribieron el Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales que incluye el Acuerdo que crea la Organización Mundial del Comercio (OMC), los Acuerdos Comerciales Multilaterales sobre el comercio de mercancías, incluyendo el GATT de 1994, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios

(GATS), el Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC) y otros Entendimientos y Decisiones.

En la Ronda Uruguay, en el comercio de mercancías, los países centroamericanos asumieron compromisos en materia de acceso a los mercados, consistente en desgravar y consolidar sus niveles arancelarios. Estos compromisos quedaron plasmados en Listas correspondientes Anexas al Artículo II del GATT de 1994, que se cumplirán durante el período de diez años (1995-2004), que es el período de aplicación acordado para los países en desarrollo. Desde el punto de vista metodológico y tipo de productos, cada Lista de concesiones se dividió en dos grandes secciones: a) productos agropecuarios; y, b) Otros Productos.

En particular en el sector agropecuario, los países se comprometieron además, a reducir los apoyos internos a la producción, las subvenciones a las exportaciones y a la eliminación de las barreras no arancelarias o convertir éstas en un equivalente arancelario y a su vez a la reducción de los niveles alcanzados por éstos equivalentes. Derivado que los niveles alcanzados por los equivalentes eran muy elevados, se comprometieron a garantizar las condiciones de acceso corriente para estas mercancías mediante los denominados "contingentes arancelarios". En el caso que las importaciones fueran mínimas, se garantizó el acceso mínimo, que se estimó en el 3 por ciento del consumo nacional, con el compromiso de incrementarlos, durante el período de aplicación del Acuerdo, hasta alcanzar el 5 por ciento del consumo nacional de ese producto.

Al consolidar niveles desiguales de los techos arancelarios, otorgar concesiones específicas por debajo del techo en productos y niveles diferentes, establecer equivalentes arancelarios a productos y niveles distintos y asumir compromisos de contingentes en volúmenes y niveles desiguales, representa un obstáculo para que los países centroamericanos puedan adoptar, en el marco del proceso de integración económica, un arancel uniforme y más aún acordar posiciones conjuntas en negociaciones comerciales, tales como las que será necesario concertar como requisito *sine qua non*, en la unión aduanera.

3.2 Cambios Tecnológicos

3.2.1 Breve Diagnostico Tecnológico del Sector Industrial (31):

(31) SEGEPLAN. Departamento de Desarrollo Científico y Tecnológico. Diagnostico Sectorial, Ciencia y Tecnología.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

La industria Guatemalteca, no obstante haber conseguido logros importantes durante las décadas de los años 70, no se ha desarrollado significativamente, manteniendo una estructura y grado de integración deficientes. Es preciso señalar que la baja productividad que permanentemente ha manifestado el sector, provoca una reducida producción, con deficiente calidad y costos elevados.

El hecho de que la industria fabril en promedio ha contribuido con aproximadamente 15.5% para el período de 1985-1990 y con el 13.7% para el período de 1995-2000, del PIB (Cuadro III-1), permite visualizar la débil integración de ésta con los sectores: agrícola, construcción y administración pública; principalmente porque son consumidores de considerables volúmenes de productos industriales.

La alta dependencia externa es otra característica relevante del sector industrial, del total importado de bienes para la industria, en promedio el 76.0% de las compras fueron de materias primas y productos intermedios durante el período 1985-1990 y el 64.4% de las materias primas y productos intermedios para la industria fueron importados durante el período 1995-2000 (Cuadro III-9). Sin embargo cabe destacar que hubo una disminución considerable en la importación de los mismos si comparamos ambos períodos. Asimismo, el suministro de tecnología moderna es deficiente y la producción nacional no ha penetrado en el mercado externo, por no cumplir en la mayor parte de los productos con los requerimientos que exigen los mercados internacionales.

Por otra parte las empresas transnacionales en los contratos de uso de tecnología, ejercen controles para proveer la materia prima, los repuestos, accesorios y hasta la asistencia técnica; colocando al país en una situación de excesiva dependencia y en la imposibilidad de dejar de depender de los avances tecnológicos que ocurren en los países centrales. Por tanto, es necesario para lograr disminuir los costos de la tecnología importada (y aprovechar más a fondo la importación de la misma), enfrentar los problemas que se mencionan en diferentes estudios realizados en el país como:

- Ausencia de la actividad de innovación.
 - Subutilización de la capacidad de investigación y desarrollo.
 - Capacidad marginal de gestión tecnológica empresarial.
 - Falta de una búsqueda, selección, negociación, adaptación, asimilación y evaluación de tecnología.
 - Escasez en la formación de cuadros tecnológicos involucrados en el proceso productivo, limitándose únicamente al manejo de tecnología adaptada.
-

- Falta de interés de empresas públicas y privadas en la gestión de innovaciones tecnológicas.

Por otra parte, entre los obstáculos y límites que han afectado el desarrollo del sector industrial están:

- Insuficiente capacidad científica y tecnológica como consecuencia de un sistema productivo dependiente, orientado a la producción y exportación de productos básicos y de sustitución de importaciones, con un alto componente de insumos externos, que frene el desarrollo de capacidades nacionales en este sector.
- Reducida interacción y coherencia entre las entidades que desarrollan actividades de planificación políticas, programas y proyectos de desarrollo científico y tecnológico, en apoyo al sector.
- Insuficiente infraestructura científica y tecnológica a nivel nacional que apoyen en la identificación y solución de problemas tecnológicos del sector industrial.
- Carencia de una política de formación de recursos humanos a nivel básico, técnico y superior que tienda a satisfacer los requerimientos científicos y tecnológicos del sector industrial.
- Escasa utilización de la capacidad de investigación y desarrollo existentes en las universidades.
- Insuficiente capacidad nacional en la pequeña y mediana industria para detectar sus requerimientos tecnológicos.
- Inexistencia de alternativas tecnológicas nacionales y/o regionales vinculadas con el denominado proceso de reconversión industrial, tomando en cuenta las transformaciones actuales de la economía internacional, las necesidades de desarrollo nacional y el desarrollo de tecnologías intensivas en conocimiento que están alterando las ventajas comparativas, básicamente en informática.

La tecnología y la Industrialización: Las innovaciones y avances tecnológicos ocurridos en el mundo tienen su manifestación en los distintos campos de la actividad humana en Guatemala, pero especialmente en el científico, fabril, cultural y de la informática. Es natural que en actividad específicas y particularmente en las relativas a la industria fabril, hayan ocurrido graves desfases entre la tecnología y la producción, debido a que los empresarios no se habían visto motivados a modernizar su tecnología tanto en los procesos productivos como en su parque industrial, en vista de que producían para un mercado cautivo y seguro con la protección arancelaria de que gozaron durante muchos años; así como por los efectos de la crisis económica y financiera que sufrió el país y el área centroamericana, principalmente en la década de los años 80; obligándolos a reducir considerablemente los niveles de producción y, por ende, la utilización de capacidad instalada, considerándose como innecesaria la adquisición de nuevos equipos, maquinarias, procesos y demás

elementos productivos, habiéndose realizado por lo general, solamente adaptaciones de la tecnología existente para mejorar su aprovechamiento.

Por lo anterior, todos los países, cualesquiera que sea su nivel de industrialización alcanzado, importan tecnología del extranjero; de ahí que países subdesarrollados como Guatemala, no puedan quedar al margen de importarla en proporciones considerables lo que representa serios problemas, tales como:

- Altos precios de la tecnología importada.
- Las técnicas importadas no siempre resultan ser las más adecuadas para las condiciones de nuestras economías.
- Resulta difícil la adaptación y asimilación de la tecnología importada; y
- La importación indiscriminada de tecnología genera una alta dependencia perdurable del extranjero.

3.2.2 El papel de la Tecnología en la Reconversión Industrial (32):

La reconversión industrial denominada también modernización industrial o reestructuración industrial, es la adaptación del sector industrial a un mundo dinámico. En todos los países con economía de mercado las industrias tienen que adaptarse continuamente a cambios tecnológicos, cambios en la moda o en los gustos del consumidor, y a variaciones de los precios. Se trata de un proceso que Schumpeter denominó "destrucción creativa", es decir, el abandono de viejos productos y métodos de trabajo y su reemplazo por otros nuevos.

En el largo período de la industrialización "hacia dentro", las industrias centroamericanas quedaron al margen de las transformaciones tecnológicas ocurridas en el resto del mundo. En la actualidad tienen que hacer frente a una desgravación arancelaria, y a una apertura comercial que exige mayor productividad, mayor especialización, escalas de operaciones más adecuadas y el mejoramiento de la calidad en los procesos de diseño, fabricación y distribución de manufacturas así como en los servicios conexos.

El Banco Mundial define la reconversión industrial "como el conjunto de acciones mediante las cuales las empresas procuran superar la brecha que existe, como consecuencia de cambios tecnológicos, entre su desempeño actual y aquel que es requerido para convertirse en internacionalmente competitivas".

(32) CEPAL. Reconversión industrial, Apertura Comercial y Papel del Estado en Centroamérica.

Por lo anterior, el principal objetivo de la reconversión industrial es lograr que las empresas se conviertan en competitivas, a través del cambio tecnológico, puesto que el atraso que tienen en esta área es una de las razones fundamentales por las que están en desventaja para competir a nivel internacional.

Entre los requisitos macroeconómicos de la reconversión industrial, se encuentran que la apertura comercial es uno de los primeros para llevar a cabo un proceso de reconversión industrial. En otras palabras, es indispensable que se disminuyan los aranceles, las restricciones cuantitativas o de otro tipo a las importaciones. También es necesario que se establezca un régimen de libre comercio para las exportaciones y que se les estimule mediante una reducción de impuestos. En materia de política cambiaria, el Banco Mundial sostiene que el tipo de cambio real debe mantenerse en un nivel alto y estable, para promover la competitividad de las exportaciones, especialmente de las manufacturas.

Asimismo, eliminar todo tipo de restricciones, tales como cuotas o licencias, es indispensable para lograr la expansión de la capacidad industrial. Por otra parte, el acceso a la tecnología requiere eliminar las restricciones a la inversión extranjera, al pago de regalías y a la repartición de capitales.

En lo referente al papel del Estado en la reconversión industrial, éste desempeña un rol de promotor o facilitador ya que el sector privado es el actor principal de su reestructuración, por lo tanto, la tarea del Estado consiste en llevar a cabo acciones de coordinación y promoción de los sectores industriales que necesitan modernizarse, propiciando estudios que permitan determinar la situación de cada sector en particular, otorgando incentivos fiscales (especialmente a la inversión en capital humano), orientando el gasto público al desarrollo de obras de infraestructura e interviniendo para corregir las imperfecciones propias del mercado. El Estado, también debe eliminar todo tipo de sesgo hacia determinados sectores económicos, puesto que ello limita los beneficios que genera la competencia.

Por tanto, cabe destacar que la reconversión industrial es una tarea que ha de ser llevada a cabo en su mayor porcentaje por las mismas empresas. En otras palabras, en el caso de Guatemala la iniciativa en cuanto al diseño, ejecución y supervisión de una política de reconversión industrial compete principalmente al sector privado del país. El Estado, como ya se indicó, debe propiciar las condiciones que favorezcan a la misma.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

3.3 Cambios en las importaciones de productos industriales.

CUADRO III-9
GUATEMALA: VALOR DE LAS IMPORTACIONES INDUSTRIALES (CUODE) 1/
AÑOS: 1985 - 2000
- En miles de US dólares y porcentajes -

CONCEPTO	1985	1990	1995	2000	PVI 2/	PIR 3/	PVI 4/	PIR 5/
T O T A L	651,267.2	862,818.5	1,501,543.0	2,628,835.4	8.2	100.0	13.1	100.0
MAT. PRIMAS Y PROD. INTERMEDIOS P/LA INDUST.	544,474.8	644,742.3	1,024,383.8	1,659,550.1	5.5	76.0	11.7	64.4
Ind. Alimenticias, bebidas y tabaco	81,882.6	47,497.5	111,139.8	149,789.5	5.6	6.8	9.1	6.7
Ind. textiles, otras textiles, ind. del cuero	50,287.9	60,289.6	79,935.2	113,171.8	7.7	8.7	11.2	4.9
Ind. madera, muebles, papel, etc.	48,371.8	93,647.0	124,884.1	164,590.6	15.4	9.7	8.6	6.2
Ind. químicas y farmacéuticas	201,839.1	267,762.7	276,979.6	393,611.5	6.1	31.0	7.7	15.8
Ind. de prod. minerales no metálicos	10,296.3	20,082.0	9,955.1	11,833.8	17.8	2.1	5.0	0.5
Ind. metalúrgicas y metal-mecánica	65,119.3	149,279.1	178,596.2	258,806.3	19.7	14.0	11.9	11.0
Ind. eléctrica y electrónicas	421.1	822.3	21,565.2	53,235.3	15.6	0.1	22.5	1.6
Ind. diversas y servicios	86,256.7	5,362.1	221,328.6	514,511.3	(14.1)	3.7	29.5	17.6
BIENES DE CAPITAL IND. TELECOMUNIC. Y CONST.	106,792.4	218,076.2	477,159.2	969,285.3	19.9	24.0	16.4	35.6
Herramientas	1,978.3	6,972.7	19,029.9	23,261.8	45.2	0.5	5.4	1.1
Partes y accesorios de maq. industrial	55,625.0	106,852.6	119,850.5	165,729.8	16.3	11.4	9.5	8.4
Maquinaria industrial	16,845.2	27,285.4	87,119.3	109,214.6	12.2	3.2	6.9	5.2
Otro equipo industrial fijo	32,343.9	76,965.5	251,159.5	671,079.0	31.9	8.8	23.3	20.9

Fuente: Sección de Estadísticas Cambiarias, Banco de Guatemala

Nota: Cifras entre paréntesis son negativas.

3/ PVI: Promedio de Variación interanual en los años 1985-1990

5/ PVI: Promedio de Variación interanual en los años 1995-2000

1/ CUODE: Clasificación Uniforme por Origen y Destino Económico.

2/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1985-1990

4/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1995-2000

Como se observa en el Cuadro III-9, en cuanto a las importaciones de productos para la industria entre las ramas más significativas se encuentran: la de materias primas y productos intermedios y la de bienes de capital, constituyendo en promedio el 76.0% y el 24% para el período 1985-1990. Para el período 1995-2000 constituyeron el 64.4% y el 35.6% respectivamente; del total de erogaciones de divisas que el país realiza con el resto del mundo, por concepto de importaciones de productos industriales.

La situación para el año 1985 fue de US\$544,474.8 miles que corresponde a la rama de Materias primas y productos intermedios y de US\$106,792.4 miles por concepto de bienes de capital

industrial, y para 1990 estas fueron de US\$644,742.3 y de US\$218,076.2.

En los años 1995 y 2000 las importaciones de materias primas y productos intermedios para la industria fueron de US\$1,024,333.8 miles y US\$1,659,550.1 miles. En tanto que las importaciones de bienes de capital industrial ascendieron a US\$477,159.2 y US\$969,285.3 respectivamente en dichos años.

Entre los productos que tuvieron mayor participación en la rama de materias primas y productos intermedios para la industria destacan: los productos de las industrias químicas y farmacéuticas, las materias plásticas artificiales, productos cerámicos, de vidrio y manufacturas de vidrio, entre otros.

En el caso de la rama de bienes de capital para la industria está incluye: las herramientas, partes y accesorios de maquinaria industrial, la propia maquinaria industrial y el equipo industrial fijo.

En lo que respecta al Promedio de Variación Interanual, en el Cuadro III-9 se observa que las materias primas tuvieron un crecimiento promedio de 5.5% en los años 1985-1990 y para los años 1995-2000 representaron en promedio el 11.7%.

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

CUADRO III-10
 GUATEMALA: VALOR DE LAS IMPORTACIONES INDUSTRIALES
 CLASIFICADAS POR PAIS DE PROCEDENCIA
 PERIODO: 1985 - 2000
 - En miles de US dólares y porcentajes -

PAIS	1985	1990	1995	2000	PIR 1/	PVI 2/	PIR 3/	PVI 4/
T O T A L	1,174,811.3	1,648,795.2	3,292,460.8	5,171,403.3	100.0	9.2	100.0	10.0
RESTO DEL MUNDO	1,084,788.0	1,512,889.9	3,000,998.9	4,555,668.7	91.1	9.1	89.5	9.1
Alemania	86,549.6	91,783.6	116,096.4	126,251.4	7.2	2.6	3.3	2.4
Brasil	18,481.8	24,569.7	50,827.5	67,319.5	2.4	18.2	1.5	8.8
China-Taiwán	16,623.8	25,660.4	49,944.9	59,321.8	2.0	12.5	1.6	5.8
Curacao	39,979.9	42,812.2	101,951.4	96,928.6	1.7	68.2	2.7	6.3
Estados Unidos de América	435,096.7	651,624.1	1,441,105.3	2,071,204.7	42.4	9.2	46.7	8.0
Japón	67,834.8	98,463.6	121,157.2	166,629.3	6.7	11.8	4.1	10.5
México	124,272.6	110,119.9	307,873.0	576,049.7	8.1	6.4	11.8	13.9
Reino Unido	22,075.5	30,668.2	39,490.9	31,164.5	2.1	15.9	1.1	(1.5)
Venezuela	78,726.2	119,152.5	151,739.7	275,881.4	6.6	13.0	5.1	14.3
Resto de Países	195,147.1	318,035.7	620,812.6	1,084,917.8	20.9	14.7	22.1	12.1
CENTROAMERICA	90,023.3	135,905.3	291,461.9	615,734.6	8.9	11.4	10.5	21.4
Costa Rica	31,150.4	38,627.0	69,289.4	200,946.4	33.1	8.4	27.4	28.7
El Salvador	47,717.4	80,047.8	161,241.1	313,779.2	55.1	13.3	53.8	20.5
Honduras	4,197.7	9,635.1	53,251.6	84,127.5	6.7	34.6	16.3	13.4
Nicaragua	6,957.8	7,595.4	7,679.8	16,881.5	5.1	18.3	2.5	30.7

Fuente: Pólizas y formularios aduaneros de Importación recibidos de las aduanas del país.

Nota: Cifras entre paréntesis son negativas

1/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1985-1990

2/ PVI: Promedio de Variación interanual en los años 1985-1990

3/ PIR: Promedio de Importancia Relativa en los años 1995-2000

4/ PVI: Promedio de Variación interanual en los años 1995-2000

Como se observa en el Cuadro III-10, entre los principales países de destino de las importaciones de productos en los años 1985-1990 tenemos: Estados Unidos (42.4%), Centroamérica (8.9%), México (8.1%) y Alemania (7.2%). En tanto que en los años 1995-2000 tenemos: Estados Unidos (46.7%), México (11.8%), Centroamérica (10.5) y Venezuela (5.1%).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

Después de realizar el presente trabajo de investigación llamado Diagnóstico del Sector Industria, años 1995-2000, se llega a la formulación de las conclusiones que reflejan la realidad objetiva existente en nuestro país con relación a la influencia e importancia que ha tenido este sector productivo dentro del contexto de la vida nacional; proponiéndose entonces aquellas recomendaciones que podrían contribuir a afrontar los

problemas por los que atraviesa, así como de favorecer un mejor desenvolvimiento y desarrollo para beneficio de Guatemala y de sus habitantes en particular.

CONCLUSIONES:

- El desenvolvimiento del Sector Industria en la economía guatemalteca durante el período en estudio fue provocado por los cambios en el comportamiento de los distintos factores: económicos, sociales e institucionales.
- A la Industria Fabril guatemalteca le ha correspondido en el pasado una significativa importancia social, como fuente de ocupación, bienestar e ingreso a favor de un segmento significativo de la población nacional, constituyendo una actividad productiva de características estratégicas dentro de la economía nacional.
- El aporte de la Industria Fabril a la generación del Producto Interno Bruto Total, puede medirse por medio del Valor Agregado, que de conformidad con los métodos alternativos de cálculo sugeridos por Naciones Unidas, para el caso de Guatemala, se recomienda realizarlo por el Método de la Producción, que consiste en obtenerlo por residual del Valor Bruto de la Producción y el Consumo Intermedio que interviene en el proceso productivo; además de ser este el que proporciona mayores antecedentes para el análisis económico.
- En lo que se refiere al destino de la producción industrial, la investigación permitió determinar que durante el período objeto de estudio, el 66.3% se destina a la producción de bienes de consumo final, 27.9% a la fabricación de bienes intermedios, para el sector agrícola o para el propio sector y 5.8% en creación de bienes de capital, limitados a herramientas, productos metálicos destinados a la construcción como estructuras, láminas para techado, hierro y estufas de cocina no muy complejas en su elaboración entre las principales. De lo anterior se deduce que la actividad productiva del país descansa principalmente en la producción de bienes de consumo final y presenta precariedad en cuanto maquinaria y equipo, que es la base para la consecución de un proceso de industrialización y en cierta medida reducir la alta dependencia tecnológica.
- La capacitación de la mano de obra es un problema prácticamente en todas las empresas. Resulta difícil encontrar trabajadores calificados, como consecuencia de los bajos salarios existentes en el país, por lo que las mismas empresas entrenan a los obreros en las actividades que les conviene. Sin embargo dicha formación no siempre da resultados positivos, ya que frecuentemente son los mismos operarios con alguna experiencia quienes capacitan al personal recién ingresado. Por otro lado, se considera que los programas que ofrecen los centros de capacitación laboral como el Instituto Técnico de Capacitación y

Productividad (INTECAP) no siempre responden a las necesidades de los empresarios. Además, el elevado índice de deserción del personal capacitado (debido en buena medida a los bajos salarios existentes), desalienta los esfuerzos de los industriales por capacitar a los empleados.

- La maquila y otras actividades no tradicionales de exportación tienen posibilidad de crecimiento futuro que a la larga les podría dar en la sociedad guatemalteca la importancia que en el pasado tuvieron las actividades de exportación tradicional. La maquila y otras actividades de exportación no tradicionales, redefinen los términos de asociaciones con el capital transnacional, sin considerar el desarrollo de ventajas competitivas genuinas, sino aprovechando factores como la cercanía a mercado de exportación, incentivos fiscales y el bajo costo de la mano de obras.
- La desgravación arancelaria, que entró en vigor el 1 de enero de 1997, beneficia en forma directa al sector industrial, reduciendo sus costos de producción, permitiéndose un decremento de sus coeficientes técnicos de producción (consumo intermedio), que se tendría que reflejar en un aumento en el valor agregado que genera el sector. Sin embargo, el Gobierno perdería gran cantidad de ingresos fiscales al poner en marcha esta, teniendo que agenciarse de otras fuentes de ingresos lo que se traduciría en un incremento al ISR, o al IVA, lo que traería consigo una disminución de la demanda interna, ya que se afectaría el ingreso de la clase media de la población guatemalteca.
- La dependencia del sector industrial guatemalteco, se manifiesta fundamentalmente en: la dependencia tecnológica y la dependencia en la importación de insumos industriales. Los que hace que este sector sea vulnerable a los vaivenes del sector externo. Esto como consecuencia de la incapacidad local para hacer las adaptaciones requeridas por el medio, y por la precariedad en la que se encuentra el Sector Agrícola del país; ello debido a la deficiente tecnología, por la ineficiente aplicación de medidas para regular las importaciones y la mala calidad de la producción interna para mantener el proceso productivo nacional.
- El sector industrial, en los años 1985 - 1995, participo con un 20.4% y 29.2% respectivamente, en la generación de divisas por concepto de exportaciones a Centroamérica, y las del Resto del mundo generaron divisas entre 12.0% y 21.5% en esos mismos años, de donde se evidencia su grado de participación e importancia dentro de la actividad económica nacional. El problema resulta al relacionar los montos de divisas, que salen del país por concepto de importación de productos industriales, sobre el monto total de divisas que eroga el país por sus importaciones totales, resulta que en 1985 - 1995 la actividad industrial provocó el 87.6% y el 90.0% respectivamente del total de erogación de divisas, que se efectuó por importación de insumos o bienes industriales. De lo anterior deriva que si bien el sector industrial genera un porcentaje de divisas, también manifiesta un alto grado de

dependencia de productos o insumos importados, lo cual se demuestra con el hecho de que para 1995 el consumo doméstico en un 27.9% corresponde a productos importados, lo que incide en el saldo desfavorable en la balanza comercial del país.

RECOMENDACIONES:

- La actividad industrial fabril, en la mayoría de casos, que se ha venido realizando en Guatemala, ha sido de carácter tradicional y ancestral como fuente de ocupación e ingreso, por lo que se hace necesario que reciba asistencia en materia técnica y financiera, a efecto de evitar en lo posible la reducción o cierre de empresas. Por tanto, el Estado debe orientar y crear las condiciones que favorezcan la inversión productiva, tanto en materia de infraestructura, seguridad y certeza jurídica, lo que contrarrestará las inversiones especulativas.
- Es importante fortalecer y apoyar a las instituciones encargadas del sistema estadístico nacional como el Instituto Nacional de Estadística (facilitando las investigaciones que realiza),

haciéndose accesible a los diferentes tipos de usuarios, la información oportuna, sobre el desenvolvimiento del sector.

- El Estado conjuntamente con el Sector Industrial, debe formular políticas que fomenten la diversificación de la producción industrial, para su exportación, que reduzcan las barreras arancelarias, para hacer más asequible todo tipo de insumos al sector industrial.
- El Estado, debe crear instrumentos y mecanismos que permitan la redistribución del ingreso nacional, a efecto de crear la capacidad de demanda efectiva, por parte de la población y así poder demandar también productos industriales, lo que va estimular la demanda y producción interna con los efectos multiplicadores que esto conlleva.
- Toda política tendiente a desarrollar el sector industrial, debe iniciarse mediante la transformación de las bases donde descansa su estructura económica del país, buscando el equilibrio entre agricultura e industria, que permita un desarrollo proporcional tanto para el sector primario como el secundario.
- La estrategia para reconvertir la industria, debe perseguir, la transformación de la estructura del sector, que asegure el crecimiento sostenido de la actividad económica, que contenga la capacidad para penetrar mercados internacionales. Por otra parte debe perseguir el incremento de las exportaciones y la sustitución de importaciones.
- Sería conveniente que el Gobierno **siga promoviendo**, la firma de Acuerdos comerciales con países de fuera del área centroamericana, con vistas a favorecer el intercambio de productos nacionales, en particular de carácter fabril, con el objetivo de estimular el incremento de las fuentes de trabajo y de divisas par el país.
- El Gobierno debe realizar todos los esfuerzos posibles para el logro de la reactivación del Mercado Común Centroamericano, evaluando las distintas estrategias adoptadas en el pasado reciente, a efecto de conciliar de la mejor manera posible, los intereses nacionales de los cinco países del Istmo centroamericano.
- A las Asociaciones y Gremios de Empresarios Industriales del país les corresponde contribuir con el crecimiento del sector, ya que el Gobierno como ente facilitador, propicia las condiciones necesarias para el desenvolvimiento del sector, por lo que deben:
 - Apoyo a las actividades de fomento y desarrollo de las ciencias, la investigación y la tecnología, de forma que se promueva la innovación, la transparencia y el desarrollo de tecnologías modernas. La productividad y la eficiencia de las empresas industriales pueden ser elevadas a través de una política específica de capacitación de personal, mediante el diseño y ejecución de programas de capacitación de los recursos humanos y de asistencia técnica, los que incluye reforzar y redimensionar las actividades del

INTECAP, trasladándolo al sector productivo; y proporcionar el desarrollo de unidades de capacitación en todas las empresas.

- La promoción de normas de calidad, habilitando laboratorios de revisión del producto. Con el propósito de extender los controles a la producción de bienes finales y a las fuentes de abastecimiento de insumos nacionales, ya que la calidad del producto final depende también, de un abastecimiento cualitativo adecuado de insumos.
- Promover la venida de expertos para la impartición de conocimientos en las áreas de especialización identificadas como prioritarias, con el propósito de lograr una transferencia efectiva de tecnología.

BIBLIOGRAFÍA:

1. **Aspectos relacionados con la Unificación Arancelaria**, noviembre de 1994.
2. Asociación Gremial de Exportadores de Productos no tradicionales AGEXPRONT, **Guatemala frente a un TLC con los Estados Unidos: un análisis de la relación comercial**, marzo del 2002.
3. Banco de Guatemala, **Boletín Estadístico**, período 1985-2000.
4. ----- Departamento de Estadísticas Económicas, Sección de Mercados y Comercio Exterior. **Guatemala Exportaciones (FOB) e Importaciones (CIF), períodos 1985-1990 y 1995-2000.**

5. ----- Sección de Cuentas Nacionales, **Encuesta de Opinión Empresarial, período 1985-2000.**
6. ----- **Estadísticas de las Cuentas Nacionales de Guatemala, períodos 1985 – 1990 y 1995 – 2000, y Estudio Económico y Memoria de Labores, de los períodos en mención.**
7. Calderón, Humberto, **Políticas de Ajuste y Crisis Económica en Guatemala,** México 1991.
8. Cámara de la Industria de Guatemala, sitio web: www.industriaguatemala.com
9. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), **Reconversión industrial, Apertura Comercial y Papel del Estado en Centroamérica.**
- 10.----- Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), **Industrialización y Desarrollo Tecnológico.**
- 11.Chinchilla Comelle, Guillermo Enrique, **El Proceso del Deterioro Industrial en Guatemala durante la década de los años 80,** octubre de 1993, USAC, Tesis de Economista.
- 12.De Matta R. De Díaz, Irene Regina. **El Proceso De Industrialización En Guatemala.** Tesis, noviembre 1982, p.2.
- 13.Decreto 29-89, **Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila.**
- 14.Desarrollo Industrial, **Interpretaciones de la Industria en Guatemala,** Editorial de Textos Universitarios, Guatemala octubre de 1983.
- 15.Erazo Fuentes, Juan Antonio, **El Desarrollo de la Industria Textil del Occidente de Guatemala.** Tesis de Grado. USAC. 1970.
- 16.Estrada, Numa, **Condiciones y Opciones para el Desarrollo Industrial en C. A. Segundo Seminario de Cooperación e Integración Regional, América Central y Europa 1989,** P. 30.
- 17.Facultad de Ciencias Económicas. USAC. **Revista Presencia Número 27,** Año 1996.
- 18.Giacomán Ernesto Marcos, **Las exportaciones como Factor de Arrastre del Desarrollo Industrial: La experiencia del Sudeste de Asia y sus enseñanzas para México.** Revista Comercio Exterior, número 4, abril 1988.
- 19.Girón Veliz, Leonel Eduardo, **La Variable Tecnología Factor Importante del Subdesarrollo en Guatemala,** septiembre de 1994, USAC, Tesis de Economista.

20. Gutiérrez Escobar, Lidia Antonieta, **Metodología para el calculo del Producto de la Industria Fabril**. Julio de 1983, USAC, Tesis de Economista.
21. Instituto De Investigaciones Económicas Y Sociales. **Boletín Economía Al Día**. USAC. No.9. Guatemala, septiembre de 1996.
22. Instituto Nacional de Estadística, **Censo de la Industria Fabril 1988**.
- 23.----- **Directorio Nacional de Establecimientos Industriales**, varios años.
- 24.----- **Encuestas Industriales, Anuales y Trimestrales**, varios años.
25. Lic. Cruz P., Alvarado, **Cursos de Economía Industrial**, Escuela de Economía USAC, 7º. Ciclo 1997.
26. Melendreras Soto, Tristán y Castañeda Quan, Luis Enrique, **Aspectos Generales para Elaborar una Tesis Profesional**. Facultad de Ciencias Económicas, USAC, febrero de 1992.
27. Menéndez Landaverde, Pedro Orlando. **Características y Posibilidades de Implementar un Proceso de Reconversión Industrial en Guatemala a Mediano Plazo, dentro del Contexto de la Globalización**. Tesis de Grado. USAC, 1995.
28. Ministerio de Economía (MINECO), Departamentos de: Política Industrial, e integración Económica, sitio web: www.mineco.gob.gt
29. Ministerio de Trabajo y Previsión Social. **Boletín de Estadísticas del Trabajo Año 1995, número 7**.
30. Naciones Unidas. **Manual de Cuentas Nacionales, Serie F**. Rev. 2, Nueva York 1970.
31. Poitevin, René, Citado por Edgar Reyes Escalante en **Problemas Socioeconómicos de Guatemala**. USAC. Página 108.
32. R. Schneider, Pablo. **Ponencia presentada al VIII Congreso Nacional de las Ciencias Económicas**.
33. Reyes Escalante, Edgar, **Ensayo Sobre la Crisis Industrial**, USAC, IIES, septiembre de 1992.
- 34.----- **Guatemala Problemas Socioeconómicos**. USAC. Facultad de Ciencias Económicas, junio de 1991.
35. Samayoa Salguero, José Luis. **La Industria Textil y su impacto Económico y Social en Guatemala**, julio de 1986, USAC, Tesis de Economista.
36. Schenone, Oswaldo, **Política de Comercio Exterior para Guatemala: Diagnóstico y Recomendaciones, Guatemala**, Centro de Investigaciones Económicas Nacionales – CIEN- 1990 p.11.

37. Secretaria de Integración Económica Centroamericana (SIECA). **Series Estadísticas Seleccionadas de Centroamérica**, sitio web: www.sieca.org.gt
- 38.----- **La Industria de la Maquila en Centroamérica**, 1997.
- 39.----- **Análisis de la Legislación industrial en Centro América**, Página 3.
40. Secretaria General de Planificación Económica de la Presidencia (SEGEPLAN), **Programas de Estabilización y Ajuste Estructural del Proyecto Nacional de Corto y Mediano Plazo**, página 100.
- 41.----- **Políticas de Ajuste Estructural**. Guatemala, 1991 P. 102,103.
- 42.----- Departamento de Desarrollo Científico y Tecnológico. **Diagnostico Sectorial, Ciencia y Tecnología**.
43. Torres-Rivas, Edelberto. **Guatemala: Fijar el Rumbo y Apresurar el Paso, Democracia en Guatemala: La Misión de un Pueblo Entero (Colombia: Institute for Democracy and Electoral Assistance -IDEA-, 1998)**, p.3.
44. URNG. **Acuerdo Sobre Aspectos Socioeconómicos y Situación Agraria, Suscritos entre el Gobierno de la República de Guatemala y la Unidad Revolucionaria Nacional Guatemalteca**, 6 de mayo de 1996.

ANEXOS:

TESIS: "Diagnóstico del Sector Industria, Años 1995-2000"

ANEXO 1
SECTOR INDUSTRIAL
VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION
AÑOS: 1995 - 2000

- En millones de quetzales de 1958 -

CIU RAMA INDUSTRIAL	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL	1,451.5	1,479.8	1,519.7	1,574.9	1,614.9	1,647.8
31 Productos alimenticios de bebidas y tabaco	704.7	720.6	742.5	769.7	788.8	801.8
32 Textiles, prendas de vestir e industrias de cuero	263.8	267.4	273.4	283.4	290.1	296.1
33 Industria de la madera, incluidos muebles	42.7	43.2	44.1	45.8	47.0	48.5
34 Fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales	30.3	30.8	31.6	32.6	33.6	34.4
35 Fabricación de sustancias químicas, productos químicos, derivados del petróleo, carbón, caucho y plástico	64.8	66.0	68.0	70.4	72.6	74.2
36 Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuándolos derivados del petróleo y del carbón	47.7	48.1	49.4	50.9	52.3	53.6
37 Industrias metálicas básicas	95.3	97.0	99.5	102.8	105.8	108.5
38 Fabricación de productos metálicos, maquinaria y Equipo	28.4	28.9	29.7	30.7	31.5	32.3
39 Industrias manufactureras diversas	173.9	177.6	181.5	188.6	193.2	198.4

Fuente:Sección de Cuentas Nacionales, Departamento de Estadísticas Económicas, Banco de Guatemala.

ANEXO 2
SECTOR INDUSTRIAL
VALOR AGREGADO INDUSTRIAL
AÑOS: 1995 - 2000

- En millones de quetzales de 1958 -

CIU RAMA INDUSTRIAL	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL	589.9	601.1	617.4	639.8	656.0	669.4
31 Productos alimenticios de bebidas y tabaco	273.1	279.1	287.6	298.2	305.8	311.3
32 Textiles, prendas de vestir e industrias de cuero	111.2	112.7	115.3	119.5	122.2	124.8
33 Industria de la madera, incluidos muebles	20.4	20.6	21.1	21.8	22.4	23.0
34 Fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales	17.7	17.9	18.4	19.0	19.6	20.1
35 Fabricación de sustancias químicas, productos químicos, derivados del petróleo, carbón, caucho y plástico	23.6	24.1	24.8	25.7	26.5	27.1
36 Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuándolos derivados del petróleo y del carbón	22.3	22.5	23.0	23.8	24.4	25.0
37 Industrias metálicas básicas	35.7	36.3	37.3	38.5	39.6	40.6
38 Fabricación de productos metálicos, maquinaria y Equipo	15.5	15.9	16.3	16.8	17.2	17.6
39 Industrias manufactureras diversas	70.5	72.0	73.6	76.5	78.3	79.8

Fuente:Sección de Cuentas Nacionales, Departamento de Estadísticas Económicas, Banco de Guatemala.