

*UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE  
DIVISION DE CIENCIAS ECONOMICAS*

*VINCULACION DE GUATEMALA AL  
COMERCIO INTERNACIONAL. LOS  
MECANISMOS DE COOPERACION  
ECONOMICA ENTRE GUATEMALA Y  
MEXICO. EVALUACION DE RESULTADOS.*

*José Alberto Chuga Escobar*

*Quetzaltenango, Febrero de 1,994.*

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
Biblioteca Central

3

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE  
DIVISION DE CIENCIAS ECONOMICAS

*Vinculación de Guatemala al Comercio Internacional. Los  
Mecanismos de Cooperación Económica entre Guatemala y  
México. Evaluación de Resultados.*

**TESIS**

*Presentada a la Dirección de la División de Ciencias  
Económicas, del Centro Universitario de Occidente, de la  
Universidad de San Carlos de Guatemala.*

**Por:**

***José Alberto Chuga Escobar***

*Previo a conferírsele el Título de:*

**ADMINISTRADOR DE EMPRESAS**

*En el Grado Académico de*

**LICENCIADO**

*Quetzaltenango, Febrero de 1,994.*



**DIRECTOR DE LA DIVISION DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**Lic. Jaime Enrique López I.**

**COORDINADOR DE LA CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**Ms. Jorge Amilcar Tercero**

**TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN GENERAL PRIVADO**

<i>Lic. Jorge Amilcar Tercero</i>	<i>Presidente</i>
<i>Lic. Leonel Armando Reyes Rivera</i>	<i>Secretario</i>
<i>Lic. Edwin Cifuentes</i>	<i>Vocal</i>
<i>Lic. Raúl Ovalle Mérida</i>	<i>Vocal</i>
<i>Lic. Ernesto Casasola Arrivillaga</i>	<i>Vocal</i>

**ASESOR:**

**Ms. Jorge Amilcar Tercero**

**REVISOR:**

**Lic. Henning Detlefsen Rivera**

**NOTA:**

*Unicamente el autor es responsable de las doctrinas y opiniones sustentadas en la tesis (artículo 31 del Reglamento para exámenes Técnico Profesional, del Centro Universitario de Occidente).*

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
Biblioteca Central

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS  
DE GUATEMALA



Ciudad Universitaria, Zona 12  
Guatemala, Centroamérica

Quetzaltenango,  
26 de enero de 1994.

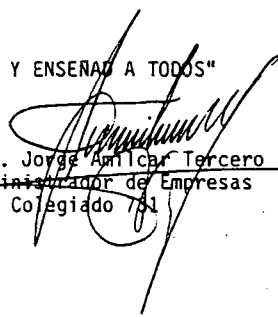
Lic. Jaime Enrique López I.,  
Director de División Ciencias Económicas  
Centro Universitario de Occidente,  
Edificio.

Señor Director:

En atención al oficio de referencia D. CC.EE. No. 226-92 de fecha 12 de noviembre de 1992 en el que se me designó ASESOR del trabajo de Tesis intitulado: COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE GUATEMALA Y MEXICO. ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL. EVALUACION DE SUS RESULTADOS, desarrollado por el estudiante José Alberto Chuga Escobar, Carnet No. 40106, me permito manifestarle que luego de haber leído cuidadosamente la versión final del trabajo, considero conveniente que se proceda a la autorización de la impresión del mismo para su presentación en el Examen Público.

Sin otro particular me suscribo de usted, deferentemente,

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"

  
Lic. Jorge Amílcar Tercero  
Administrador de Empresas  
Colegiado 781

c.c. Revisor de Tesis  
Estudiante  
Archivo.

Quetzaltenango,  
03 de febrero de 1994

Licenciado  
Jaime Enrique López  
Director de División de CC. EE.  
Centro Universitario de Occidente  
Edificio

Estimado Lic. López:

En atención al oficio No. 227-92 de fecha noviembre 12 de 1992 de la Dirección a su cargo, en el cual se me designó Revisor del Trabajo de Tesis intitulado: "Comercio Internacional entre Guatemala y México. Acuerdos de Alcance Parcial. Evaluación de sus Resultados", desarrollado por el estudiante de la carrera de Administración de Empresas, José Alberto Chuga Escobar, me permito informarle que me ha sido entregada la versión final de dicho trabajo.

No está demás indicarle que el diseño y contenido de la tesis mencionada, reúne los requisitos establecidos por nuestra alma máter, considerando muy conveniente que se proceda a la autorización de la impresión de dicho trabajo, para su posterior discusión en el Examen Público.

Muy atentamente,

"DÉJEME ENSEÑAR A TODOS"

Lic. Henning Petersen

c.c. archivo

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS  
DE GUATEMALA



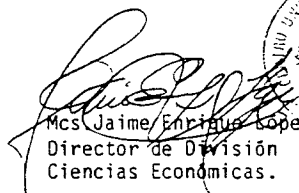
Ciudad Universitaria, Zona 12  
Guatemala, Centroamérica


DIRECCION DE DIVISION, CIENCIAS ECONOMICAS, CENTRO UNIVERSITARIO DE  
OCCIDENTE, UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA, Quetzaltenango,  
cuatro de febrero de mil novecientos noventa y cuatro. - - - - -

Vistos los dictámenes que anteceden, el del Asesor de Tesis, Lic.  
Jorge Amilcar Tercero y el del Revisor, Lic. Henning Detlefsen, --  
esta Dirección de División AUTORIZA LA IMPRESION de la Tesis Titu-  
lada "COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE GUATEMALA Y MEXICO. ACUERDOS  
DE ALCANCE PARCIAL. EVALUACION DE SUS RESULTADOS", presentada por  
el Estudiante José Alberto Chuga Escobar, previo a optar al Título  
de Administrador de Empresas, una vez aprobado el examen correspon-  
diente.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

  
Mcs Jaime Enrique López  
Director de División  
Ciencias Económicas.



JELI'vte.

## **DEDICATORIA**

*Acto que dedico a todas las personas que hicieron posible la conclusión de mi carrera especialmente a:*

***Rosaura Escobar González  
Mara Judith Rodríguez de Chuga  
José Alberto Chuga Rodríguez***

***Reconocimiento especial a:***

***- Ms. Jorge Amilcar Tercero***

*Por su apoyo, colaboración y ayuda desde el primer día hasta el último de mi carrera.*

***- Ms. Miguel Angel Oroxom Cobaquil***

*Asesor Económico especial, para el desarrollo de ésta tesis.*



## INDICE

	Página No.
Introducción.....	1
<b>CAPITULO I</b>	
Diseño de investigación.....	4
I. Definición del Problema.....	4
II. Delimitación del tema.....	5
III. Objetivos Generales.....	5
IV. Objetivos Específicos.....	5
V. Marco Teórico.....	6
V.1. Teoría del Comercio Internacional.....	6
V.1.1. Fundamentos y orígenes.....	6
V.1.2. Desarrollo histórico.....	8
V.1.3. Importancia y características generales.....	10
V.1.4. Causas históricas que motivaron la necesidad de una teoría del Comercio internacional.....	10
V.1.5. Síntesis.....	11
VI. Planteamiento del Problema.....	14
VII. Hipótesis.....	15
VIII. Metodología de la Investigación.....	18
<b>CAPITULO II</b>	
Las Economías de exportación y los factores de la producción aplicados a la economía de Guatemala.....	19
2.1. Introducción.....	19
2.2. Guatemala, la Agroexportación y las Relaciones Internacionales.....	22
2.2.1. Marco General.....	22

2.2.2. Proceso de Negociaciones.....	23
2.2.3. Vinculación de Guatemala al Mercado Mundial.....	25
2.2.3.1. Antecedentes Generales.....	25
2.2.3.2. Importancia de la Agroexportación de 1,870 a 1,954.....	27
2.2.3.3. El desarrollo de la Agroexportación de 1,944 a 1,954.....	29
2.2.3.4. Consolidación de la diversificación de 1,954 a 1,976.....	31
2.2.3.5. Importancia contemporánea de los productos de Agroexportación.....	33
2.2.4. Los factores de la producción aplicados en la economía de Guatemala.	37

### CAPITULO III.

LA PRODUCCION DE EXPORTACION.....	41
3.1. El Café.....	41
3.1.1. Generalidades.....	41
3.1.2. Clasificación internacional del café de exportación.....	42
3.1.3. Exportación total de café, valor en dólares y valor de los impuestos pagados.....	45
3.2. El Algodón.....	46
3.2.1. Generalidades.....	46
3.2.2. Exportación de Algodón por país de destino.....	49
3.2.3. Exportación de 1,984 a 1,990.....	51
3.3. El Azúcar.....	52
3.3.1. Generalidades.....	52
3.3.2. El azúcar en la actualidad.....	53
3.3.2.1. Indicadores importantes.....	54
3.4. Desarrollo de la producción y la exportación de banano.....	56

3.4.1. Generalidades.....	56
3.4.2. La posición de Guatemala en el comercio mundial del banano.....	61
3.4.3. Producción de banano de 1,983 a 1,990.....	61
3.5. El Cardamomo.....	62
3.5.1. Generalidades.....	62
3.5.2. Producción, mano de obra y exportación.....	63
3.5.3. El cardamomo de 1,985 a 1,991.....	65
3.6. El desarrollo de la Ganadería y las Exportaciones.....	66
3.6.1. Generalidades sobre la ganadería de Guatemala.....	66
3.6.2. Exportaciones de carne.....	67
3.6.3. La exportación de ganado en pie y carne exportada de 1,983 a 1,991... 68	
3.7. El Petróleo.....	69
3.7.1. Generalidades.....	69
3.7.2. Primeras exploraciones.....	70
3.7.3. Actividades de 1,983 a 1,991.....	70
3.8. Exportación a través de productos No Tradicionales.....	73
3.8.1. Generalidades.....	73
3.8.2. Comportamiento de las Exportaciones.....	75
3.8.3. Análisis de lo Exportado de 1,982 a 1,991.....	77
3.8.4. Los productos No Tradicionales en la actualidad.....	79

#### CAPITULO IV

PRODUCTO INTERNO BRUTO, BALANZA COMERCIAL Y TERMINOS DE INTERCAMBIO.....	80
4.1. Producto Interno Bruto. PIB.....	80
4.2. Balanza Comercial.....	82
4.2.1. Exportaciones totales.....	82

4.2.1.1. Exportaciones hacia Centro América.....	86
4.2.1.2. Exportaciones con el resto de países del mundo.....	89
4.2.1.3. Exportaciones totales según grandes rubros.....	91
4.2.1.4. Exportaciones totales FOB, según países de destino.....	93
4.2.1.5. Exportaciones FOB según los productos principales.....	94
4.2.2. Importaciones.....	97
4.3. Términos de Intercambio. TI.....	98
4.3.1. Consideraciones preliminares.....	98
4.3.2. Comportamiento de los T.I. de 1,958 a 1,992.....	100
4.3.3. Análisis de los T.I.....	103

## CAPITULO V

NEXICO Y SU RELACION COMERCIAL CON GUATEMALA Y EL SURGIMIENTO DE LOS MECANISMOS DE COOPERACION ECONOMICA.....	105
5. Comercio con Guatemala.....	105
5.1. Puertos de salida.....	106
5.2. Productos exportados.....	107
5.3. Productos exportados por la vía aérea.....	108
5.4. Balanza Comercial.....	110
5.5. Mecanismos de apoyo al comercio con Guatemala.....	111
5.5.1. Acuerdo de San José.....	111
5.5.2. Acuerdo de Alcance Parcial.....	111
5.5.2.1. Area fronteriza considerada.....	111
5.5.2.2. El Acuerdo de Alcance Parcial como producto de la Integración Latinoamericana.....	112
5.5.2.3. Características.....	114

5.5.2.4. Acuerdo de Alcance Parcial.....	115
5.5.2.5. Objeto del Acuerdo.....	116
5.5.2.6. Conformación.....	116
5.5.2.7. Restricciones No Arancelarias.....	116
5.5.2.8. Organismos responsables de los Certificados de Origen.....	117
5.5.2.9. Documentación necesaria para la importación.....	117
5.5.2.10. Impuesto a pagar.....	120
5.5.2.11. Oficinas de orientación adicionales.....	121
5.6. Franjas Fronterizas y Zonas Libres.....	122
5.6.1. Zona Libre de la Franja Fronteriza Sur.....	122
5.6.2. Zona Libre de Quintana Roo.....	123
5.6.3. Programa de Financiamiento para importaciones centroamericanas.....	124
<b>CAPITULO VI</b>	
<b>ACCESO AL MERCADO MEXICANO.....</b>	<b>125</b>
6.1. Sistema Tarifario.....	125
6.2. Permisos de Importación y Cuotas.....	126
6.3. Régimen Aduanal.....	127
6.3.1. Importación definitiva.....	127
6.3.2. Importación Temporal.....	127
6.3.3. Reposición de Existencias.....	127
6.3.4. Depósito Fiscal.....	127
6.4. Control de cambios.....	128
6.5. Cuota global de importación.....	128
6.6. Trámites previos que debe realizar el importador en la ciudad de Tapachula y en las aduanas fronterizas mexicanas.....	128

6.6.1. Solicitud de permiso.....	128
6.6.2. Certificado de origen.....	129
6.6.3. Pedimiento de importación.....	129
6.6.4. Documento que otorga la franquicia.....	129
6.6.5. Envío de documentos de la administración de aduanas.....	129
6.6.6. Requisitos documentarios para productos agropecuarios.....	130
6.6.7. Requisitos documentarios para bebidas alcohólicas y otros productos..	130
6.6.8. Trámites que realiza el agente aduanal.....	131
6.6.9. Trámites que el exportador o el transportista debe realizar en la aduanas guatemalteca.....	131
6.6.10. Trámites que el importador debe realizar en la aduana mexicana.....	132
6.6.11. Otros permisos o autorizaciones.....	132
6.7. Canales de distribución en el mercado mexicano.....	134
<b>CAPITULO VII.</b>	
<b>EVALUACION DE RESULTADOS.....</b>	<b>136</b>
7.1. Evaluación en México.....	136
7.1.1. Gerente de la primera Comisión de Promoción Económica de la Franja Fronteriza Sur.....	136
7.1.2. Delegación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial -SECOFI- .....	137
7.1.3. Secretaría de Hacienda y Crédito Público -SHCP-.....	151
7.1.4. Administración de Aduanas de Ciudad Hidalgo y Talismán.....	151
7.2. Evaluación en Guatemala.....	152
7.2.1. Ventanilla Unica para las exportaciones -V.U.P.E.- ciudad de Quetzaltenango.....	152

7.2.2. Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales, Filial	
Quetzaltenango.....	154
7.2.3. Consejería Comercial de México.....	155
7.2.4. Banco de Guatemala.....	156
7.2.5. Cámara de Industria de Guatemala.....	157
7.2.6. Dirección General de la Ventanilla Unica para las Exportaciones.....	158
7.2.7. Cámara de Exportación.....	159
7.2.8. Dirección General de Comercio Exterior DIGECOMEX.....	160
7.2.9. Cámara de Comercio de Guatemala.....	163
7.2.10. Cámara del Agro de Guatemala.....	164
7.2.11. Aduanas terrestres; ciudad Tecún Umán y El Carmen.....	164
CONCLUSIONES.....	166
RECOMENDACIONES.....	169
ANEXOS.....	171
I. Acuerdo de Alcance Parcial entre la república de Guatemala y los Estados Unidos Mexicanos.....	172
II. Lista de productos originarios y provenientes de Guatemala que pueden ingresar a la Zona de Quintana Roo.....	181
III. Documentación necesaria para la exportación de Látex hacia México. Ejemplo ilustrativo.....	193
BIBLIOGRAFIA.....	199

## INDICE DE CUADROS Y GRAFICAS

Cuadro No.	Página No.
1	Exportación total realizada por tipo de café cosechas 1,974-1,975 a 1,986-1,987..... 44
2	Guatemala: Exportación de algodón por país de destino..... 50
3	Azúcar exportada por mercado zafra 1,982-1,983..... 53
4	Caña molida, producción de azúcar, rendimiento exportación y precio. Año agrícola de 1,972/73 a 1,981/82..... 54
5	Banano: Area, producción, rendimiento, exportación y precio de los años calendario: 1,972-1,982..... 59
6	Cardamomo: Superficie cosechada y producción por departamento. Año 1,978..... 63
7	Cardamomo: Exportaciones por quinquenio 1,945-1,978..... 64
8	Exportaciones de carnes frescas (en millones)..... 68
9	Guatemala: Exportaciones FOB de principales productos no tradicionales. Período 1,982-1,991..... 77-78
10	Producto Interno Bruto por ramas de actividad a precios de 1,958..... 81
11	Balanza Comercial Total. Período de 1,982-1,991..... 83
12	Balanza Comercial con Centroamérica. Período de 1,982-1,991..... 86
13	Exportaciones con el resto de países del mundo de 1,982-1,991..... 89
14	Guatemala: Exportaciones totales FOB, según grandes rubros, período de 1,982-1,991..... 92
15	Guatemala: Exportaciones totales FOB según destino, período de 1,982-1,991..... 93-94
16	Guatemala: Exportaciones FOB de principales productos, período de



	1,982-1,991.....	96
17	Guatemala: Evolución de los Términos de Intercambio. Poder de compra de las exportaciones y efectos en los Términos de Intercambio. Años 1,955-1,992.....	100-101
18	Evolución de los Términos de Intercambio.....	102
19	Puertos de salida de las exportaciones hacia México.....	106
20	Productos exportados hacia México.....	107
21	Exportaciones hacia México vía aeropuerto "La Aurora".....	108
22	México: Principales productos comercializados con Guatemala.....	109
23	México: Balanza Comercial con Guatemala.....	110
24	Subdelegación de Comercio Exterior, ejercicio de la cuota de importación de productos centroamericanos. Año 1,989.....	140
25	Subdelegación de Comercio Exterior, ejercicio de la cuota de importación de productos centroamericanos. Año 1,990.....	146
26	Subdelegación de Comercio Exterior, ejercicio de la cuota de importación de productos centroamericanos. Año 1,991.....	148
27	Subdelegación de Comercio Exterior, ejercicio de la cuota de importación de productos centroamericanos. Año 1,992.....	150

#### INDICE DE GRAFICAS

1	Exportaciones totales FOB. Productos No Tradicionales periodo de 1,982-1,991.....	78-A
2	Balanza Comercial Total. Periodo de 1,982-1,991.....	84
3	Balanza Comercial con Centro América. Periodo de 1,982-1,991.....	87-A
4	Balanza Comercial con el Resto del Mundo. Periodo de 1,982-1,991.....	90
5	Exportaciones totales FOB según grandes rubros. Periodo de 1,982-1,991....	92-A

## INTRODUCCION

Guatemala se ha vinculado al Comercio Internacional, a través de la exportación de materias primas básicas, con escaso o ningún valor agregado, lo cual la ha convertido en una nación agroexportadora con ninguna capacidad negociadora para enfrentar a un mercado exterior organizado, que determina precios, cantidades y calidades de las materias primas que necesitan importar para satisfacer las necesidades de sus exigentes consumidores.

Los productos de exportación se enfrentan a una problemática generalizada, que va desde controles fitosanitarios, sobreproducción mundial, precios bajos, huelgas laborales, salvaguardas, escasa producción local, hasta presiones internacionales para que se respeten los derechos humanos y laborales, lo cual afecta al país en general, y de no optimizarse el aprovechamiento del factor tierra, a través del desarrollo de nuevos cultivos y mercados, desarrollo industrial y fortalecimiento del mercado interno, el país con todas sus instituciones, sean públicas o privadas y sus habitantes sufrirán el deterioro cada vez más acentuado de las condiciones de vida, impuestas por un Comercio Internacional, en donde solo los países con economías dinámicas podrán generar crecimiento, bienestar, salud, educación y estabilidad a sus ciudadanos.

El país de la eterna primavera, con una cultura maya milenaria, variedad de climas y abundante mano de obra, tiene que despertar del letargo y la indiferencia, en la cual la sumieron sus dirigentes de la economía, la política, las finanzas y de otros órdenes, ante una realidad ineludible, de un mercado internacional que se basa en calidad, competitividad, productividad, bajos costos y eficiencia, con aplicación de Biotecnología, Robótica, Informática y eficiencia en las comunicaciones, con disponibilidad de recursos y con oferta de gobiernos que están dispuestos a recibir inversiones extranjeras en países con estabilidad política, e incentivos para que se instalen plantas industriales que generen empleo y recursos para fortalecer el crecimiento económico de sus mercados internos.

Razón por la cual en éste trabajo se analiza la vinculación de Guatemala al Comercio Internacional, haciendo una revisión histórica desde la colonia hasta la fecha, con la finalidad de conocer los productos exportados, los factores de la producción y su aplicación particular, para determinar por medio de la Balanza Comercial, la relación de intercambio entre lo exportado y lo importado.

Particularmente se analiza, el aprovechamiento de los Mecanismos de Cooperación Económica que unilateralmente ha concedido México, a Guatemala, así como la forma en que los exportadores nacionales pueden realizar sus intercambios para beneficiarse de las preferencias otorgadas, debido a que penetrar al mercado Mexicano, en los próximos años representa para los empresarios nacionales, un gran desafío, dada la proximidad del sureste de ese país, con una extensión de frontera muy poblada con estados importantes como Oaxaca, Veracruz, Chiapas, Quintana Roo, Tabasco, Campeche y Yucatán, los que comparativamente representan un área tan grande como el resto de Centro América con un gran potencial de mercado.

Para lograr los objetivos propuestos se ha dividido el presente trabajo en siete capítulos, el primero contiene el diseño de la investigación, el siguiente presenta un estudio de las economías de exportación, principalmente la vinculación de Guatemala al Comercio Internacional y las relaciones internacionales que se han forjado en el marco de las negociaciones de los productos de exportación, se analizan los factores de la producción aplicados a la economía de Guatemala, en un estudio histórico de la tenencia de la tierra, el trabajo y su evolución, los recursos financieros y las inversiones extranjeras, unido a la dirección empresarial y la tecnología, para comprender el modelo agroexportador creado.

En el capítulo siguiente se presentan los productos de exportación divididos en tradicionales; café, algodón, azúcar, banano, cardamomo, ganadería y petróleo y los productos no tradicionales que en la actualidad pasan de los docientos cincuenta, observando el comportamiento de las exportaciones.

En el capítulo cuatro se estudia el Producto Interno Bruto, la Balanza Comercial, y los términos de intercambio de 1,958 a 1,992.

Hasta aquí se analiza todo aquello referente al Comercio Internacional entre Guatemala y sus socios comerciales.

En el capítulo cinco se estudian los aspectos generales de la economía Mexicana y su relación comercial con nuestro país, se analiza el surgimiento de los Mecanismos de Cooperación Económica suscritos entre Guatemala y México, entre ellos el Acuerdo de Alcance Parcial y el Area de la Franja Fronteriza Sur, sus características, restricciones, organismos responsables, documentación necesaria para exportar y las cuotas fijadas

por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial SECOFI.

En el capítulo siguiente se analiza el acceso al mercado Mexicano, empezando por su sistema tarifario, los permisos de importación, el régimen aduanal, el control de cambios y los canales de distribución en el mercado Mexicano.

En el capítulo siete se realiza la evaluación de resultados y formas para aprovechar los beneficios económicos de la Franja Fronteriza, anotándose las reflexiones finales, con las respectivas conclusiones del trabajo de investigación y los anexos.

**CAPITULO I**  
**DISEÑO DE LA INVESTIGACION**  
**"VINCULACION DE GUATEMALA AL COMERCIO INTERNACIONAL. LOS**  
**MECANISMOS DE COOPERACION ECONOMICA ENTRE GUATEMALA Y MEXICO.**  
**EVALUACION DE SUS RESULTADOS".**

**I. DEFINICION DEL PROBLEMA**

El profesional de la Administración de Empresas, responsable del uso óptimo de los recursos escasos, debe conocer lo referente a la comercialización de bienes y servicios, para los mercados tanto nacionales como los internacionales a través de los procesos de intercambio en base a importaciones y/o exportaciones.

La pérdida de identidades nacionales, la desaparición de fronteras, el libre movimiento de capitales y personas, implican la necesidad de anticiparse y aprovechar las potencialidades, que están presentando a nivel general los diferentes países en lo individual y los bloques económicos dentro de la Globalización de la Economía.

México a suscrito con Guatemala, mecanismos de cooperación económica, entre ellos la zona libre de la franja fronteriza sur, 20 kilómetros a partir de la línea divisoria entre ambos países y la zona libre de la frontera con Quintana Roo, desde el 4 de septiembre de 1,984 con cuotas de 100 millones de dólares para el primero y 25 millones de dólares para el segundo, siendo el problema fundamental el bajo aprovechamiento de tales mecanismos de cooperación económica, por el sector exportador, tanto en las unidades como en el monto de dólares debido a que Guatemala se ha vinculado al comercio internacional obedeciendo a procesos económicos que se han sucedido en el tiempo y su diseño es completamente exógeno, instaurándose monocultivos de exportación que después de auges económicos han desaparecido unas veces y otras sufren los embates de las variaciones en la demanda y en los precios sujetos a la producción mundial. Conservando el país una estructura agroexportadora de materias primas, resultado histórico de la conquista por España, lo cual no ha permitido un desarrollo industrial integrado, debido a la protección del sector industrial que abastece el mercado interno, provocando un déficit constante en la balanza comercial, aún con México país que nos provee de combustibles, materias primas, manufacturas y otros productos, de tal suerte que aún con mecanismos de cooperación económica

el déficit en la balanza comercial persiste.

El presente trabajo de investigación, pretende explicar el problema mencionado, y a la vez contribuir al enriquecimiento de la bibliografía existente, a través del análisis documental y de la investigación de campo, para plantear opciones al pequeño y al mediano empresario exportador de Guatemala.

## II. DELIMITACION

### a) Teórica:

La investigación se hará de carácter analítico-descriptiva, para lo cual se utilizarán dentro de las ciencias sociales las categorías, conceptos, variables, indicadores, unidades de medida y las fuentes, con la finalidad de sustentar científicamente el estudio realizado.

### b) Espacial-temporal:

La investigación de campo se hará en las Aduanas de Tecún Umán-Ciudad Hidalgo y El Carmen-Talisman. Las estadísticas que se analizarán serán las correspondientes a la firma de los Mecanismos de Cooperación Económica, septiembre de 1,984 a 1,992.

Para los productos no tradicionales de 1,980 a 1,992 y para los productos tradicionales se analizará hasta el año 1,991 último disponible por el Banco de Guatemala.

## III. OBJETIVOS GENERALES

1. Complementar la formación académica con el diseño, ejecución y evaluación de la investigación científica, dentro de la formación profesional del Administrador de Empresas, en el área del Comercio Internacional, desde sus inicios hasta nuestros días.
2. Conocer la vinculación de Guatemala al Comercio Internacional, desde la colonia hasta la fecha.

## IV. OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Hacer una recopilación e interpretación de los principales productos tradicionales de exportación de Guatemala, entre ellos principalmente:
  - 1.1. El café
  - 1.2. El Azúcar

- 1.3. El Algodón
- 1.4. El Banano
- 1.5. Los demás considerados como tradicionales.
2. Hacer una recopilación e interpretación de los productos no tradicionales de exportación de Guatemala.
3. Conocer los Mecanismos de Cooperación Económica suscritos entre Guatemala y México.
4. Evaluar los resultados de los Mecanismos de Cooperación Económica, desde la fecha de su firma hasta la actualidad.
  - 4.1. Productos exportados
  - 4.2. Montos en dólares
  - 4.3. Causas por las que no se alcanzan los montos acordados.

## V. Marco Teórico.

### 1. TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

#### 1.1. Fundamentación y Orígenes.

Para fundamentar la teoría del Comercio Internacional, es necesario ubicarla dentro del conocimiento científico, para lo cual examinamos lo relativo al comercio, como una rama de la economía, la cual se ocupa, según Pazos de la producción, distribución y el consumo de los recursos escasos<sup>1</sup>, para satisfacer las necesidades en competencia<sup>2</sup>. Siendo la escasez y el comportamiento humano el concepto fundamental de la economía, de tal forma que las sociedades se encuentran frente a problemas económicos en todos los lugares del planeta, lo

---

<sup>1</sup> Luis Pazos. Ciencia y Teoría Económica. Diana. México. 1,978.

<sup>2</sup> Gary S. Becker. Teoría Económica. Fondo de Cultura Económica. México. 1,987.

diferente realmente es la solución que se le da a los mismos. Shumpeter considera el Comercio Internacional, como una especialidad integrada a la economía general, desarrollada separadamente, con la única intención de facilitar su accionar<sup>3</sup>, por lo que, cuando el comercio se realiza entre individuos de un mismo país lo conocemos como: **comercio interno ó doméstico**, pero cuando las transacciones se realizan fuera de las fronteras de los países en la forma de importaciones y exportaciones de bienes y servicios, toma el nombre de **comercio exterior o internacional**, el cual se encarga de estudiar dichos intercambios y los diferentes fenómenos que dependen de éste proceso.

El tipo de economía de un país, por ejemplo: cerrada, capitalista, clásica, de mercado libre, mixta, centralmente planificada etc., será definida por el conjunto de las relaciones sociales de producción, que a su vez corresponden al grado de desarrollo de sus fuerzas productivas, que componen la estructura económica del régimen social, en la evolución histórica del Comercio Internacional.

Situamos el pensamiento Mercantilista (mediados del siglo XVI y finales del siglo XVII) como el primero en atribuir gran importancia al mismo, buscadores de excedentes comerciales, aportando algunas ideas teóricas, que recogidas posteriormente por los economistas clásicos, fueron incorporadas a un primer cuerpo de doctrina, elaborada por los que representaban dicha corriente: David Hume (1,711-1,776), Adam Smith (1,723-1790), David Ricardo (1,772-1,823) y John Stuart Mill (1,803-1,872) quienes dedicaron sus esfuerzos a indagar las causas y efectos del intercambio internacional y sentaron las bases para ulteriores estudios sobre el comercio exterior.

Es necesario acotar en éste momento, que los intereses económicos determinan en buena parte las ideas en las teorías económicas, sociales y políticas, las cuales desembocan en una teoría las que se han desarrollado en los centros hegemónicos, sean de capital comercial, industrial o financiero, velando por esos

---

<sup>3</sup> Joseph A. Schumpeter. Historia del análisis Económico. Fondo de Cultura Económica. México. 1,987.



intereses por lo que su comprensión y aplicación indiscriminada conduce a modelos de desarrollo con una débil sustentación, debido a que las condiciones estructurales son diferentes tal es el caso de los países menos desarrollados (PMD), que solo han sido receptores sin teorías y modelos propios a sus condiciones particulares.

"Torres, define al Comercio Internacional como la parte de la economía, que incluye la compraventa de bienes y el movimiento de población, aspectos que invariablemente se incluyen en el concepto de Balanza de Pagos."<sup>4</sup>

## 1.2. Desarrollo Histórico.

Dos han sido las grandes corrientes en la teoría del Comercio Internacional: la LibreCambista y la Proteccionista, las cuales han sido aplicadas por los países en forma cíclica, respondiéndolo a las condiciones económicas prevalecientes, pidiendo unas veces la libertad de comercio, sin intervención del Estado por considerar que con ella todos los países obtienen ventajas a través de la especialización internacional del trabajo, cuando así conviene, la Proteccionista, argumenta en favor de la defensa de los recursos naturales y de la manufactura naciente, en busca del objetivo de la industrialización.

Los mercantilistas encontraban en la actividad comercial, el medio más apropiado para el enriquecimiento del país, buscándolos saldos favorables en la Balanza Comercial, abogando por la protección del Estado, los comerciantes locales, y de los productores para evitar las importaciones.

La corriente liberal, por el contrario buscaba la libertad del Comercio Internacional, predominando la Ley de la Ventaja Comparativa, como explicación de la especialización en las operaciones de intercambio, de modo que los países subdesarrollados se dedicaran a explotar sus recursos, para poder exportar materias primas y productos básicos, mientras los países desarrollados se especializaban en la fabricación de manufacturas y bienes de capital.

De ésta corriente se desprendieron: la corriente Marxista que no se interesó por los problemas

---

<sup>4</sup> Ricardo Torres Gaytán. Teoría del Comercio Internacional. Siglo XXI. México 1, 987.

específicos de la teoría del Comercio Internacional, y la Neoclásica que tomó cuerpo con Jevons (1,835-1,882), Menger (1,840-1,921) y Walras (1,834-1910) consolidándose con Bohm-Bawerk (1,851-1914), Pareto (1,848-1,923) para llegar a su punto culminante al principio del presente siglo con Marshall (1,877-1,959).<sup>5</sup>

En materia de Comercio Internacional, fué la corriente de pensamiento que predominó desde 1,870 hasta el advenimiento del Keynesianismo a partir de 1,936.<sup>6</sup>

Por su parte la Comisión Económica para América Latina CEPAL, y la Escuela Latinoamericana de Economistas, han hecho hincapié en el fenómeno estructural del deterioro de los precios en la relación de intercambio, como efecto de la tendencia de un mayor aumento en los precios de los productos desarrollados y el precio menor de las materias de manufacturas primarias de los países subdesarrollados, refutando la Ley de la Ventaja Comparativa, producto de presunciones teóricas expuestas por economistas y estadistas de países desarrollados.

- "Destacándose los economistas siguientes: Celso Furtado (Brasil), Raúl Prebisch (Argentina), Theotonio Dos Santos (Brasil), Frank André Gunder (residenciado en Chile), Héctor Malave Mata (Venezuela), Antonio García (1,912-1982 Colombia), Ricardo Torres Gaytán (México), José Consuegra Higgins (Colombia), Pedro Vuscovic (Chile), Domingo Felipe Maza Zabala (Venezuela), José Luis Ceceña (México), han sido entre otros de los latinoamericanos, que más han contribuido a la reinterpretación de las teorías del Comercio Internacional en el continente".<sup>7</sup>

Bajo éste enfoque Latinoamericano se puede comprender la realidad de las economías de cada uno de los países y no con la aplicación de teorías formuladas desde los centros hogemónicos.

---

<sup>5</sup> Torres Gaytán, op. cit., p. 125

<sup>6</sup> Salvador Osvaldo Brand. Diccionario de Economía. Plaza & Janes. Colombia. p. 146.

<sup>7</sup> Idem., p. 146

### 1.3. Importancia y características generales.

Dado que las materias primas y las capacidades productivas están irregularmente distribuidas en el mundo, el comercio entre las regiones ha florecido desde los inicios de la civilización para poder satisfacer las necesidades de sus habitantes.

Algunas sociedades adquirieron preeminencia debido en gran parte a su dedicación al Comercio Internacional, ejemplo de éstas son los Fenicios, la ciudad medieval de Génova y las modernas Inglaterra y Japón, pueblos que han obtenido la mayoría de sus riquezas del flujo de bienes que tienen con otros países. El Comercio Internacional, sólo puede concebirse como un caso especial del comercio en general, debido a que las leyes y principios que rigen el intercambio interno, poseen en general la misma validez en el campo del comercio internacional, no obstante sufrir algunas modificaciones y complicaciones, a causa de los fenómenos que genera, por ejemplo, tipo de cambio, aranceles, costo de transporte, sin embargo todos éstos aspectos no cambian su naturaleza a juzgar por sus finalidades lucrativas o al abastecer a un país de aquellos bienes y servicios que carece, en el acto de comerciar debe estar implícito que las partes se beneficien mutuamente con el intercambio. Actualmente se reconoce que el comercio es un recurso para el bienestar y un instrumento para el desarrollo económico. Las divergencias surgen al tratar de precisar que mercancías y a que precio deben importarse o exportarse.

### 1.4. Causas Históricas que motivaron la necesidad de una teoría del Comercio Internacional.

Con los Mercantilistas se inicia la necesidad de una teoría del Comercio Internacional, debido a que en esa época se forman los estados nacionales, vale decir que de la Guerra de los Cien Años, nace Francia e Inglaterra y al fusionarse los feudos, se consolidan los demás estados modernos. La política mercantilista de tener exportaciones en exceso y escasas importaciones, para lograr el objetivo de atesoramiento, trajo consigo los problemas de la Balanza Comercial, tipo de cambio, aranceles y otras restricciones que solo podían explicarse a través del estudio del Comercio Internacional, además de ser interesante para la Hacienda Pública como recaudadora de impuestos.

Fué David Ricardo quién atribuyó la distinción entre comercio doméstico y exterior, debido a la diferente movilidad de los factores de la producción, identificados ahora como insumos, tierra, trabajo, capital, capacidad de organización y tecnología.

El estudio teórico del Comercio Internacional, comprende dos campos:

a) **La Teoría Pura:** la cual se refiere al análisis del valor aplicado al intercambio internacional o en forma expresiva, el enfoque positivo y objetivo referido a la explicación y a la predicción de los acontecimientos y el análisis del bienestar.

b) **La Teoría Monetaria:** consistente en la aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, circulante, nivel de precios, ingresos, tipo de cambio y el interés. Y el análisis del proceso de ajuste mediante el empleo de instrumentos monetarios, cambiarios y financieros, procurando contrarrestar los desequilibrios en la Balanza de Pagos, en cuanto a la duración, intensidad y amplitud, hasta establecer el equilibrio o en su defecto para preservarlo al nivel deseado.<sup>8</sup>

### 1.5. Síntesis.

En base al análisis de las Teorías del Comercio Internacional, se puede afirmar que al final, las naciones desarrolladas lograron los propósitos del Mercantilismo, al hacerlos estados poderosos que acumularan grandes riquezas, las que ahora utilizan en un Neo-colonialismo que extrae la riqueza de las naciones menos desarrolladas a través del servicio de la deuda externa, el cuál se calcula que entre 1,983 y 1,989 fué de 242 mil millones de dólares<sup>9</sup>, en tanto para América y el Caribe los ingresos y las oportunidades se distribuyen peor que en cualquier otra región del mundo, según el informe del desarrollo humano del programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD,<sup>10</sup> demostrando que el hambre y la ignorancia son incompatibles

---

<sup>8</sup> Torres, op. cit., p.18

<sup>9</sup> Fernando Zumbado Jiménez. En el Camino del Desarrollo Humano. PNUD 1,993 p.8

<sup>10</sup> Ibid. p.24

con la paz y libertad.

Países que buscan la democracia en lo político, la libre empresa en lo económico y la reducción de los ejércitos en lo militar, olvidándose que el divorcio entre lo económico y lo social es la mayor barrera para lograr alcanzar esa búsqueda. Generando dos mundos, dos Guatemalas, en donde la comunicación es cada vez más deficiente, la pobreza crece y coexiste con un proceso de modernización, restringida a ciertos ámbitos exclusivos creando profundos abismos en la sociedad.

Tal es el peso de la deuda externa que la producción petrolera Mexicana solo alcanza para el servicio de la misma, en Guatemala, la aplicación del Mercantilismo con privilegios para el sector industrial, la acumulación y concentración de riqueza, es el responsable de la generación de pobreza y freno al desarrollo por no haber fortalecido el poder adquisitivo del mercado interno que sólo sirve para mantener la agroindustria exportadora, que necesita de fuerza de trabajo con escasa preparación técnica, baja o ninguna escolaridad.

Del pensamiento Fisiócrata, al otorgarle a la tierra el valor más alto de los factores de la producción, ha desarrollado el Latifundio, necesario para los cultivos extensivos, de materias primas primordialmente, construyendo una infraestructura carretera, de puertos y aeropuertos para la expedición de sus productos, insertando a la burguesía agroexportadora dentro de la cúpula de poder y legislando a su favor.

La teoría clásica, solo interesa al sector comercial que ante un bajo desarrollo industrial, la importación, distribución y comercialización de manufacturas e insumos para la producción, se constituyen en su actividad predilecta interesándose por la libertad comercial, para extraer de la población los recursos obtenidos, abogando por la reducción arancelaria y eliminación de todos aquellos gravámenes que interfieren en sus actividades. En tanto el capitalismo financiero producto del Neo-clasicismo, ha logrado a través de las transnacionales establecer enclaves agroindustriales para la explotación indiscriminada de los recursos naturales del país con la participación de la cúpula económica, política y militar.

Encontrándose en los estudios de la CEPAL y la Escuela de economistas Latinoamericanos la verdadera explicación de las relaciones en el Comercio Internacional, entre los países centros y los países periféricos, desvirtuando la falacia de las ventajas comparativas que en todo caso son historia, pues con el

desarrollo biogénético cualquier materia prima tiene su sustituto, la mano de obra barata es sustituida por la alta productividad industrial, producto de la tecnología con alta eficiencia y eficacia empresarial, la movilidad de los factores principalmente el financiero, los hace buscar lugares de inversión seguros, tornándose en capital golondrino en países como el nuestro de inestabilidad política y envuelto en un clima de violencia por 30 años de guerra sin solución, debido a las mismas estructuras que lo han generado.

El Neoliberalismo, solo concentrará más la riqueza, al aplicar políticas privatizadoras sin que respondan a una estrategia debidamente planificada, a pesar de tener ejemplos de los países que ya la han realizado, pretendiendo reducir el Estado, olvidándose que el mismo es el responsable de no dejar en libertad las fuerzas del mercado, las que no persiguen el bienestar y el desarrollo de la población. El fracaso del socialismo no quiere decir necesariamente el triunfo del capitalismo laissez faire, laissez passer, ante lo cual es necesaria la subsidiariedad y la solidaridad del estado, presentando la teoría social de mercado las mejores opciones para Guatemala, en la cual, la gente debe ser el centro de atención, con remuneración justa del esfuerzo, para lograr unificar una sociedad multiétnica, pluricultural que no tiene conciencia de nacionalidad ni objetivos comunes para su desarrollo.

Como producto de la liberalización del Comercio Internacional, desde el enfoque regional surge en 1,960 la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en Montevideo Uruguay en un esfuerzo por integrar a Latinoamérica de allí también su nombre de ALADI y bajo éste acuerdo y al amparo del artículo número 25 suscribe con Guatemala el 4 de Septiembre de 1,984 un Acuerdo de Alcance Parcial que tiene por objeto fortalecer y dinamizar sus corrientes de comercio, el cual es el objeto de ésta investigación.

Y desde el punto de vista internacional, la Globalización de la economía y por ello del Comercio Internacional obligan a nuestras economías a abrirse y considerar las exportaciones como el motor central para el crecimiento, encontrándose los productos latinoamericanos con mercados que realmente no son libres, con políticas tarifarias impuestas por las naciones industrializadas las cuales han producido pérdidas a los

exportadores del sur en aproximadamente 40 mil millones de dólares<sup>11</sup>, monto similar al que ellos canalizan como ayuda o préstamos a los países menos desarrollados, de allí la frase dicha por el presidente Carlos Salinas de Gortari; "Comercio y no ayuda", al presidente Bill Clinton en las conversaciones del Tratado de Libre Comercio en el bloque de Norte América, globalización que exige calidad y competitividad, imposibles de lograr de la noche a la mañana y para insertarse a este proceso es necesario que se fijen las políticas necesarias, ya que de otra manera es altamente probable que aumenten las condicionalidades impuestas como siempre desde fuera tanto en el campo económico como en el político, en temas como medio ambiente, narcotráfico, desarme y la solución pacífica de los conflictos, cayendo nuevamente en imperialismos ejercidos por los grandes mercados.

"La globalización es una era de cambios profundos; de alianzas y convenios supranacionales e interempresariales, de innovación tecnológica y científica, de renovación en la manera de organizarse y de enfrentar la vida moderna, que se espera traiga consigo crecimiento y bienestar, en un grado todavía inimaginable por las sociedades humanas; todo lo cual es un gran reto para los países, gobernantes, gobernados, empresarios y el hombre de hoy."<sup>12</sup>

## VI. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El desarrollo del Comercio Internacional, así como ha permitido una mayor satisfacción de las necesidades de la humanidad, también ha creado una concentración de riqueza y una generación de pobreza, a través de la división internacional en los procesos productivos, correspondiéndole a Guatemala el papel de proveedor de productos básicos o materias primas con escaso o ningún valor agregado, ésto debido al establecimiento de un modelo agroexportador que tiene profundas raíces coloniales, lo que ha sentado las bases para que dicho modelo se fortalezca y se convierta a la vez en el responsable de no permitir la industrialización

---

<sup>11</sup> Ibid., op. cit., p.8

<sup>12</sup> Mariano Rayo Muñoz. El Reto de la Globalización. Asociación de Investigación y Estudios Sociales ASIES 1,993, p.25.

del país, el desarrollo humano y económico de sus habitantes.

En los tiempos actuales de apertura comercial se han presentado oportunidades para que el país aproveche el intercambio hacia los mercados cercanos a sus productos tradicionales y no tradicionales, por lo que surgen algunas preguntas:

- a) ¿Dentro de las teorías del Comercio Internacional, cuales son las que han contribuído a la solidificación del modelo agroexportador guatemalteco?
- b) ¿Cuál es la estructura económica, política y social que se ha desarrollado como efecto de ese modelo agroexportador y cómo contribuye al desarrollo del país?
- c) ¿Cómo surgen los mecanismos de cooperación económica entre Guatemala y México, y cuáles han sido sus resultados?
- d) ¿Qué se está haciendo en la actualidad para vincularse al nuevo modelo económico del moderno Comercio Internacional?

## VII. HIPOTESIS

### Fundamental:

Algunas de las teorías del Comercio Internacional que se han generado en los países desarrollados, se han aplicado en Guatemala por el Estado y los propietarios de los factores de la producción creando un país agroexportador, dependiente de las necesidades de materias primas de aquellos, quienes fijan precios y cantidades, con términos de intercambio desfavorables.

### Derivada 1.-

El modelo agroexportador creado, ha generado una estructura económica, política y social, que imposibilita el desarrollo integral del país.

### Derivada 2.-

Los mecanismos de Cooperación Económica, suscritos entre los gobiernos de Guatemala y México, surgen como producto de la política integracionista latinoamericana, los que no se han aprovechado al máximo



en cuanto a unidades físicas y monetarias en el comercio binacional.

**Derivada 3.-**

En Guatemala se están buscando los mecanismos para diversificar las exportaciones con la finalidad de disminuir el déficit en la Balanza Comercial, a través de la apertura al Comercio Internacional, dentro de la Globalización de la economía, respondiendo a la última corriente económica Neo-liberal que implica un reajuste estructural en el país.

## VARIABLES, INDICADORES, MEDIDAS Y FUENTES

Variables	Indicadores	Medidas	Fuentes
Factores de la producción.	Tierra	Kilómetros <sup>2</sup> Caballería Hectáreas	Historia Agraria. Agrarismo en Guatemala. Geografía Económica.
	Capital	Pesos Quetzales	Patria del Criollo. Historia de Guatemala.
	Trabajo	Número de personas.	Problemas Económicos. Recursos Económicos.
	Organización Empresarial	Personas	
	Tecnología		
Términos de Intercambio	Exportaciones	Quetzales. Unidades de peso. Dólares.	Historia Económica. Banco de Guatemala. Banco de México.
	Importaciones	Quetzales. Unidades de peso. Dólares.	Banco de Comercio Exterior. Publicaciones Económicas.
Producción	P.I.B.	Quetzales.	Banco de Guatemala. Banco de México.
	P.N.B.	Quetzales.	Banco de Comercio Exterior.
Sector Externo	Exportaciones	Quetzales. Precios. Porcentajes	Banco de Guatemala. Gremial de Exportadores de productos no tradicionales. ANACAFE.
Balanza Comercial	Importaciones Déficits. Superávit.	Dólares. Porcentaje	Banco de Guatemala. GEXPRONT.

### VIII. METODOLOGIA DE INVESTIGACION.

El método que se utilizará en éste trabajo de investigación científica será el analítico-descriptivo, tomándo en cuenta la bibliografía existente en Guatemala y México. Para la evaluación de los resultados de los Mecanismos Económicos se entrevistará a personas de ambos países, representantes de las Instituciones involucradas en el Comercio Internacional.

Del análisis de la información, se demostrará el grado de aprovechamiento de los Mecanismos Económicos, causas y posibles soluciones a las limitaciones y obstáculos.

Las entrevistas permitirán conocer cual es el nivel de apertura comercial de Guatemala, hacia los demás países, presentándo toda la información en forma sintetizada en gráficas y cuadros de concentración estadística.

LAS ECONOMIAS DE EXPORTACION Y LOS FACTORES DE LA PRODUCCION  
APLICADOS A LA ECONOMIA DE GUATEMALA.

2.1. Introducción.

La historia de las modernas economías de exportación de materias primas se inicia en 1497 fecha en que el portugués Vasco da Gama dobló el Cabo de Buena Esperanza y cruzó el Océano Indico, poniendo el comercio europeo en contacto directo con las Indias de la Especias. Pronto le siguieron otras flotas de Europa en busca del clavo, la pimienta, la nuez moscada y diversas especies de Oriente que exigían el gusto y la forma de vida de los europeos.

Como decía la reina Isabel de Inglaterra en la carta que escribió a los soberanos de las tierras por ellos conquistadas, para presentarles a la Compañía Británica de las Indias Orientales "Dios ha dispuesto que ningún país tenga todo lo que el hombre puede usar, sino que unas naciones necesiten de otras"<sup>13</sup>

Dos hechos medulares destacan en la historia de las economías de exportación. El primero, es que, pese a sus decenios e incluso a sus siglos de participar en el comercio internacional, la mayor parte de ellas se han quedado muy atrás en el desarrollo económico y con los bajos niveles de ingreso en la mayoría de sus poblaciones.

El segundo, es que, durante los últimos años, muchas se han revelado contra ésta situación, provocando su levantamiento y cambios profundos en las estructuras económicas propias, cambios que presagian transformaciones más importantes aún, para el futuro. El caso más claro en Latinoamérica es el de Chile, país al cual se le comienza a llamar el tigre de Sur América, nuestro vecino del norte México, también ha tenido ésta transformación.

---

<sup>13</sup> The First Letter Book of the East Indian Company. Birdwood George, pp. 19-21 citado por J.V. Levin UTEHA. Esquema del desarrollo de las Economías de exportación. México, 1,964.

La mayoría de economías de exportación, quedaron determinadas desde sus orígenes, pues la mayoría de ellas encontraron el comercio internacional de manera bastante repentina, cuando tenían todavía una vida económica pre-mercantil y de subsistencia. En la mayoría de economías se evolucionó en forma normal hacia la división cada vez más especializada del trabajo y la mayor acumulación de capital. Los factores de la producción necesarios para que se consumaran una por una las etapas del crecimiento de la economía se originaron como productos de su particular sistema de valores sociales y remuneraciones económicas. Pero en los territorios de ultramar (que es de donde iban a llegar las cosechas y los minerales de exportación) no habían sistemas sociales ni económicos que pudieran proporcionar los factores necesarios para la producción.

Los factores de la producción (trabajo, capital e iniciativa) que necesitaba la industria exportadora de materias primas no podía venir de las culturas indígenas. Sin la movilidad internacional de esos factores, las economías de exportación no hubieran existido, proviniendo de Europa en primer lugar y luego de Estados Unidos, el capital, la iniciativa y la dirección.

Las naciones en donde predominaba la mano de obra gratuita, producirían artículos en los que el trabajo tuviera una parte importante, las que contarán con abundante capital, bienes en que éste fuera el preponderante y siendo el factor tierra el menos desplazable de la producción el que determinó a las economías exportadoras de materias primas, aunado al acceso al mercado por las embarcaciones fluviales y marítimas y por los ferrocarriles después. Llevándose desde fuera, el capital y la iniciativa, remitiendo gran parte de sus ganancias a los países de donde procedían, conocidos como factores externos y los que gastan internamente dentro de la economía de exportación aunque sea para hacer importaciones, se les conoce como factores internos, el grupo que obtenía las ganancias en Guatemala era pequeño y étnicamente distinto, llevando un nivel de vida muy superior al resto de la población del país, tratándose de emular los gustos y el consumo de los países industrializados, pero debido al bajo poder adquisitivo del mercado interno, no se podían fabricar los artículos, importando dichos productos, imposibilitando así la meta del desarrollo económico, como lo es un nivel alto de ingresos efectivos distribuidos entre todos los habitantes invirtiendo parte de las utilidades de la producción de hoy para aumentar la capacidad productiva de mañana, pero la inversión requiere incentivos, el incentivo

normal para la inversión privada es la existencia de un mercado que ofrezca buenas perspectivas de ganancia por futuras ventas, es por ésta razón que los mercados europeos y norteamericanos, estimularon las inversiones en industrias de ultramar, dedicadas a la exportación de materias primas para sus mercados de consumo.

El fortalecimiento del consumo interno alienta a la industria local a la confección de manufacturas, que llevan a las economías de escala, de lo contrario solo se producen satisfactores para una economía de subsistencia, lo que no permite el desarrollo industrial y solo se invierte en la economía exportadora, dependiente del mercado externo, ello aunando a la situación política que lo permite, ajustando muy poco las elevadas ganancias al crecimiento interno, al sufrir fuertes fluctuaciones de volumen y precios en las materias primas exportadas, teniendo un doble efecto, uno sobre aquellos que se dedican a la industria misma de exportación y el otro sobre la industria exportadora en general.

Los efectos de dichas fluctuaciones se determinan por una combinación de tres elementos:

1. La intensidad con la que las fluctuaciones de la exportación pasen efectivamente a los varios receptores de los ingresos que produce ésta.
2. La importancia del ingreso de las exportaciones dentro de sus ingresos totales.
3. Capacidad para cambiarse de la industria de exportación hacia otras actividades remuneradas.

Los tres elementos son influidos por la situación económica en cuanto a deudas y acceso al crédito.

Algo característico en la economía de exportación de Guatemala es la importación de productos superfluos por medio de las divisas obtenidas de las ganancias por el sector exportador, que en lugar de inyectarlas a las exportaciones agrícolas, las dejan en el extranjero, vehículos último modelo, yates, lanchas, avionetas, helicópteros y en la tributación fiscal que sirve para el mantenimiento de la burocracia gubernamental y en los proyectos de construcciones ferroviarias, puertos, aeropuertos todo para beneficio del sector agro-exportador. El sistema político y económico resultante de los contactos comerciales y políticos con las naciones industriales.

Los factores externos persistentes evocan una situación política dominada por gobiernos coloniales

o por los militares, los funcionarios, las castas de tipo feudal o los terratenientes importadores de artículos de lujo que participan de los recursos producidos por la exportación.

En diferentes economías exportadoras, los nuevos recursos procedentes de la exportación nacional se han encauzado hacia diversos fines. En algunas éstas ganancias se utilizan para reforzar una clase nueva y pequeña de burócratas y militares que importan artículos de lujo, a veces haciendo gastos en falsos proyectos de desarrollo muy viciados por el peculado.

## **2.2. GUATEMALA. LA AGROEXPORTACION Y LAS RELACIONES INTERNACIONALES.**

### **2.2.1. Marco General:**

La consideración sobre los convenios internacionales de productos de agroexportación se proyecta en el conjunto de las relaciones internacionales, las cuales se operan, dentro de una esfera en donde no hay una autoridad política suprema, como sucede al interior de las naciones estado.

Dentro de ese ámbito internacional, las relaciones comerciales del mismo orden están articuladas a los diversos factores que determinan los procesos claves en las relaciones internacionales; es decir dentro de los factores económicos -grado de desarrollo y tecnología- y otros que condicionan los procesos entre los estados- sociales, políticos, recursos naturales- en ésta forma los países subdesarrollados buscan colocar sus productos en el mercado exterior, pero con descenso, pues en 1,960 exportaban en productos primarios 36.1% y en 1,980, un 25.6%. En cuanto a manufacturas los países subdesarrollados no llegaban más que a 6.7% de participación de el año de 1,970. Por el contrario importando un 40% de productos industriales, 10% de químicos, 26% de artículos diversos, importando además 11% de materias primas del total mundial. En 1,970 el 76% de los ingresos de exportación obtenidos, provinieron de la venta de artículos primarios, creando así una estructura

de dependencia.<sup>14</sup>

Estructura que para los guatemaltecos es totalmente conocida, una de cuyas manifestaciones claras es la caficultura nacional, la cual ha tenido que recurrir a la autorización de "Bonos del Café", para su subsistencia, enfrentando además problemas con el banano, debido a que la Comunidad Económica, a dado un giro y ha visto a sus ex-colonias como principal fuente de abastecimiento de dicho producto.

## 2.2.2. PROCESO DE NEGOCIACIONES:

Los antecedentes históricos inmediatos del nuevo contexto mundial, tienen su origen en los cambios operados al finalizar la Segunda Guerra Mundial. Con la creación de la ONU -en lo político- el Fondo Monetario Internacional, FMI, y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, BIRF, -en lo económico- y la OTAN, Organización del Tratado del Atlántico del Norte, -en lo militar-, en 1,948 se trató de regular el comercio internacional a través de la carta de la Habana y en su lugar surge el GATT -Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio- creado como un organo temporal, el cual se convirtió en una institución permanente para resolver controversias internacionales del libre mercado.

En 1,950 surge UNCTAD -Conferencia de Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo- establecida a raíz del surgimiento del grupo de los "No-Alineados", designándoseles países del Tercer Mundo al grupo de 77 países dependientes que en 1,960 conformaban el bloque de subdesarrollados, frente al Primer Mundo o países centrales de occidente. Lográndose el SGP -Sistema Generalizado de Preferencias- a inicios de 1,970 mediante el cual los países centrales abrieron ligeramente su mercado a los productos de los países subdesarrollados, incluyendo materias primas y eliminando, algunos obstáculos, bajo el principio de "Comercio y no ayuda".

Paralelo a la formación de la OPEP -Organización de Países Exportadores de Petróleo- única

---

<sup>14</sup> Alejo, Javier y otros. Economía y Comercio Internacional en Derecho Económico Internacional. Fondo de Cultura Económica México 1,976 pag. 51



organización de países subdesarrollados, aparece la trilateral en los años 70', bajo los auspicios de David Rockefeller, para articular posiciones globales comunes entre transnacionales del Japón, la Comunidad Económica Europea -CEE- y Estados Unidos de Norte América -USA- considerados por él como "los instrumentos más importantes de la expansión sin precedentes que ha conocido el Comercio Mundial".

La OPEP, buscaba reajusta de los precios del petróleo en la medida de obtener precios justos, pero las nacionalizaciones llevadas a cabo por los países miembros, dejaron en manos de las transnacionales la comercialización. Dándose el alza de los precios del petróleo y como respuesta inmediata los países industrializados aumentan los precios de la manufactura.

El armamentismo y las nuevas inversiones en los países de la OPEP, provocaron un reflujo de los petrodólares de retorno a los países industrializados, cuyos bancos se abrieron para recibir las amplias ganancias en concepto de "depositarios y proveedores". Motivando sobrelíquidez de los bancos europeos y estadounidenses, los que influyeron en el otorgamiento rápido de créditos, en particular hacia América Latina que en 1,975 absorbía el 50% de la deuda externa total de los países subdesarrollados en los años 80' un 70%, aumentando anualmente un 25% mientras las exportaciones lo hicieron en un 18%.

En los años 80's las exportaciones decrecieron de manera significativa y el servicio de la deuda externa reduciría drásticamente el nivel regional de divisas, los costos para mantener una industria con altos componentes importados se hicieron muy elevados, los insumos agrícolas y mineros para el desarrollo por lo consiguiente. Los años de bonanza regional habían terminado, sin beneficios para las grandes mayorías, iniciándose en Guatemala el proceso de endeudamiento, por la construcción de obras que al final resultaron muchas veces más caras que lo presupuestado inicialmente, Chixoy, Puerto Quetzal, proyectos hospitalarios, y el proyectado anillo periférico nacional, en el cual cada garita de policía iba a tener un costo de un millón de quetzales, mientras en nuestro vecino país -México-, el presidente López Echeverría decía "administraremos la abundancia" a tal punto que en la actualidad, la producción petrolera mexicana solo sirve para el servicio de la deuda externa, y en Guatemala el FMI dicta las políticas económicas, para poder dar cumplimiento al pago de los intereses de la deuda externa.

De tal forma que solo la exportación de materias primas no es suficiente para revertir ésta situación, siendo los convenios internacionales los factores esenciales para ir configurando parte de los cambios que deben hacerse internacionalmente y al interior de los países subdesarrollados; a fin de establecer un intercambio favorable.

En 1,985 reunidos en Bonn, Alemania -los siete grandes estuvieron de acuerdo de delinear una política frente al Tercer Mundo- haciendo una restructuración de la deuda externa y facilitando relativamente el comercio de los países que lo componen. Y en agosto de 1,993 se reunieron en Japón para tratar sobre lo mismo.

## 2.3. VINCULACION DE GUATEMALA AL MERCADO MUNDIAL.

### 2.3.1. Antecedentes Generales:

Históricamente, la economía de plantación, se instauró durante la época colonial, sobre las bases de la extracción de la renta, proveniente de los cultivos de cacao guatemalteco, en favor de determinados criollos que lograron enriquecerse, aparte de otros privilegios que habían sido otorgados por la corona española. Iniciándose además, las plantaciones de Añil, que pasaría a ser el producto de exportación más importante, dejándo de producir el cacao.

La producción de añil, estaba más fuerte en el Salvador y en Guatemala, en la costa sur, y la comercialización estaba controlada por casas Barcelonesas, que enviaban a la región a sus representantes, monopolizándo el comercio de importación y exportación en el Istmo Centroamericano a través del Consulado de Comercio.<sup>15</sup>

Teniéndo por sede la capital de Guatemala, llegándo a tener participación en la guerra civil, después

---

<sup>15</sup> Pinto Soria, Julio. Guatemala en la década de la Independencia. Editorial Universitaria, Guatemala, 1,981 página 4

de declarada la Independencia en 1821, culminando con la desmembración del istmo. Dándose un reacomodo feudal geográfico de Centro América, quedándose los tradicionales usufructuadores del poder político y económico con la grana o cochinilla, otro colorante, para producirlo y exportarlo de Guatemala, durante la primera mitad del siglo XIX, supliendo los agentes de otros países de Europa a los Españoles, sin alcanzar altos niveles productivos.

En la segunda mitad del siglo XIX el café empieza a irradiarse geográficamente a nivel nacional, provocando cambios drásticos en el desarrollo de las fuerzas productivas, instaurando a su alrededor una oligarquía de grandes propietarios, que se beneficiaron al igual que en la colonia de la masa de campesinos por medio de métodos esclavizantes.<sup>16</sup>

El elevado rendimiento, el monto cuantitativo de producción, fué estimulado con base en la apertura de mercados en Europa y de los Estados Unidos, sirviéndole ésto a Guatemala como marco de consolidación del capitalismo y dentro de la Revolución Industrial, se creó la división internacional del trabajo a escala mundial, correspondiéndole a Guatemala el de productor de café y productos del sector primario, agrícola y minero, con bajo costo, por la mano de obra disponible y barata.

Con las ganancias se adquirieron bienes de capital y pago de la deuda pública y privada, contraída en los bancos de los países desarrollados, por la construcción ferroviaria necesaria para sacar a los puertos, el grano de café. Con éste cultivo, agentes comerciales alemanes logran controlar los mecanismos crediticios para hacer viable la producción controlando los sistemas de comercialización a través de casas comerciales de exportación, también se apoderaron de las facturas sobre el transporte.

En la primera gran crisis del café a finales del siglo XIX por el exceso de producción Brasileña, los nacionales hipotecan sus haciendas con los Alemanes, pasando estos a controlar buena parte de la producción

---

<sup>16</sup> Herrick Thomas. Desarrollo Económico y Político de Guatemala 1,871-1,885. Editorial Universitaria. Guatemala, 1,974 pags. 128 y ss.

local.

Siendo sentadas las modalidades del Neocolonialismo y más plenamente a principios del siglo XX al ser controladas las Costas del Atlántico y luego las del Pacífico, por lo que sería la "economía de enclave" monopolizándo, el sistema ferroviario y la producción bananera que se expandió considerablemente a través de la United Fruit Co. con sede en Boston, compartiéndolo Estado Unidos y Alemania la producción de los productos de exportación. Subordinando al estado y los criollos locales a sus intereses. En 1,927 prácticamente el grueso de la producción caficultora y bananera está en manos de alemanes y estadounidenses respectivamente. En materia de café tras la crisis de los años 30's por la recesión económica mundial, las casas alemanas que otorgaban crédito a los caficultores vuelven al ataque al igual que en 1,900 retomando tierras de propiedad de criollos y de extranjeros, constituyéndose en un reacomodo del grupo alemán que los hizo más poderosos a nivel económico. Sentándose las bases para la posterior expropiación de los Alemanes a instancias de los Norte Americanos pues la cercanía de las bases militares del Caribe hacía entrar en competencia política a ambos países, quedándo supeditado el comercio exterior de Guatemala a Washington y no a Berlín, la proximidad con México no se aprovechaba por los levantamientos rurales y se vió obstaculizado por los intereses Norteamericanos y Alemanes.

### 2.3.2. IMPORTANCIA DE LA AGROEXPORTACION:

La estructura financiera del estado desde 1,870 a 1,944 estuvo supeditada básicamente a los impuestos a la importación. Las divisas que procuraban la adquisición de los productos del exterior, eran posibles en la medida en que estas estuvieran disponibles en el sistema interno. Los valores monetarios necesarios para articular al país con el mercado internacional, eran posibles con la exportación del café primero y el banano después. Supeditándose las finanzas del estado a las alzas y caídas de los precios de dichos productos.

El paralelo entre la crisis económica del país y la caída súbita de los precios del café ya se manifestaba desde esa época, en 1,902 las exportaciones de café representaban alrededor del 90% del total, al

acaecer la Primera Guerra Mundial, cambia temporalmente la dirección de las exportaciones, en 1,921 se exportó un 65% a Estados Unidos y un 17% a Alemania, pero en 1,924 la tendencia volvió a favor de Alemania que recibió el 41% del total de las exportaciones y Estados Unidos el 43%.

En materia de banano, Estados Unidos era el único importador de la producción local, el café exportado ascendió a Q.23.3 millones y el banano a Q.5.6 millones, sin embargo para la crisis de los años 30's el banano sostuvo sus precios, gracias al apoyo monopólico productor y comercializador del mismo, mientras el café se desplomaba en el exterior. Son precisamente éstos saltos y bruscas caídas del precio del café, lo que no permite al estado, a la sociedad y a la población autorregularse bajo este patrón distorsionador del desarrollo, no pudiéndose fijar planes de egresos del estado o para auspiciar una modalidad privativa del desarrollo industrial, además una gran parte del excedente del valor del producto, logrado localmente no se queda en el país, sino se transfiere por las empresas comerciales extranjeras. En plena Segunda Guerra mundial el comercio se vuelca solo hacia Estados Unidos, articulándose una alianza político-militar-económica, a través del primer convenio interamericano del café celebrado en Washington en noviembre de 1,940 (dando a través de cuotas mejores precios) puntualizando la competencia entre Estados Unidos y Alemania por el mercado latinoamericano.

Con apoyo de terratenientes locales durante la Primera Guerra Mundial se expropia la Empresa Eléctrica (propiedad originalmente de Alemanes) en favor del estado que la vendería posteriormente a la Bond and Share de los Estados Unidos de Norteamérica.<sup>17</sup>

En el curso de la Segunda Guerra Mundial los Estados Unidos establecen una Oficina Panamericana del Café, pero para Guatemala, la presión fué concreta promoviendo la intervención en 1,941 de los bienes alemanes y luego en 1,944 la confiscación de éstos en favor del estado guatemalteco, calculándose el aporte aproximadamente en US. \$ 75 millones en fincas para Café, suma considerable si se compara con el presupuesto

---

<sup>17</sup> Bauer Paiz, Alfonso. La Electric Bond and Share. Suplemento Alero. Guatemala, noviembre de 1,970, pag. 20 y ss.

público de esa época Q.18 millones.<sup>18</sup> Alcanzando a 218 grandes fincas que comprendían 93 unidades económicas propiedad de 49 individuos o empresas alemanas de las cuales tres eran las más importantes: "SAPPER, MOTTEBOHN y DIESEL DORFF", ésta última salvada porque su propietario era Judío-Alemán, afectando 300 establecimientos comerciales e industriales Alemanes, incluyendo ingenios azucareros.

Los expropiadores del pasado, habían sido igualmente expropiados y el espacio vacío fué llenado por nuevos propietarios guatemaltecos.

### 2.3.3. EL DESARROLLO DE LA AGROEXPORTACION DE 1,944 A 1,954

Después de la segunda Guerra Mundial, el mundo se abrió a múltiples compromisos internacionales, que harían regir el sistema económico en su conjunto, bajo la batuta de los intereses norteamericanos. En esa dirección se uniformaron los mecanismos financieros y monetarios, a fin de prever descalabros tan grandes como el sucedido en los años 30's. Cobrando mayor importancia los convenios internacionales que los bilaterales, sellado en el ambiente de "Guerra Fría" o bipolaridad. Guatemala se une a todas las organizaciones de la ONU, además a la Federación Cafetalera Centroamericana y México (FECAME) según convenio firmado en 1,954.<sup>19</sup>

Durante 1,944 - 54 el 85% de las exportaciones de café aún continuaban siendo transferidas a Estados Unidos de Norteamérica, Alemania por la expropiación, no importaba el grano, declarando a inicios de 1,950 un boicot al café del país como medida coercitiva en razón de la nacionalización de los bienes alemanes. A finales de la década un acuerdo bilateral pone fin al boicot, renunciando Alemania a toda pretensión legal sobre lo reclamado.

---

<sup>18</sup> Las Finanzas Públicas y el Desarrollo Económico de Guatemala, Fondo de Cultura Económica. México, 1,951 Cuadro 16.

<sup>19</sup> Convención Cafetalera Centro América-México, aprobada por decreto legislativo No. 280 Diario Oficial tomo XVII, No. 71

Por su parte a la United Fruit Co. se le expropiaron 1,554 caballerías en Izabal de tierra ociosa por aplicación del Decreto 900.<sup>20</sup>

En esa misma época el algodón, volvió a producirse en gran escala, gracias al apoyo crediticio estatal y a políticas de arrendamiento de tierras del estado. En 1,952 ya se tenían sembradas 13 mil manzanas, que dieron una producción de 70 mil toneladas aproximadamente. Representando la agricultura el 60% del PNB - Producto Nacional Bruto- en donde solo el café y el banano representaban un poco más del 80% del total de las exportaciones, cuya dirección a los Estados Unidos de Norteamérica se elevaba a 18.8% y tan sólo 0.6% hacia Centro América.

El café, singularmente representó la causa principal del aumento del PNB, en 1,937 fué de 120.3 millones de quetzales y en 1,948 fué de 335 millones de quetzales.

Sin embargo el monocultivo se perfila aún con el café. El banano proveía el 20% de las divisas, el hule (reserva estratégica de U.S.A.) 8%, a partir de 1,954 el algodón pasaría a ocupar el tercer lugar con 4%, el chicle 0.4%. Esto como paso modesto a la diversificación, ésta situación bonancible llevó al estado a una expansión de los ingresos fiscales.

En 1,951 establece para el café un esquema variable de imposición por quintal exportado. Así:

Quintal de Q.30.01 a Q.40.00	pagaría	Q.4.00
Q.40.01 a Q.50.00	"	Q.5.00
Q.50.01 a Q.55.00	"	Q.6.00
Q.55.01 a Q.60.00	"	Q.8.00

---

<sup>20</sup> Paredes Moreira, J. Luis. Aplicación del Decreto 900. Tesis de Licenciatura, Facultad de Ciencias Económicas. USAC, Guatemala, abril de 1,964, página 30.

Si superior Q.8.00 más 25% adicional<sup>21</sup>.

Dichos ingresos se captarían por el Banco de Guatemala hacia la diversificación productiva (tanto de exportación, el algodón por ejemplo, como para la producción para consumo interno, dentro del esquema de la reforma agraria).

### 2.3.4. CONSOLIDACION DE LA DIVERSIFICACION 1954-1976:

Después de 1,954 ya no se reorienta el desarrollo económico sino que se regresa al sistema tradicional de las formas de propiedad rural. Regresándose a los resabios precapitalistas, en razón del uso de la mano de obra estacional campesina recolectora. En 1,960, el 64% del total de las exportaciones le correspondían al café, el 49% en 1,965 y 32% en 1,976 debido a:

1. Diversificación agrícola.
2. Creación del mercado común Centro Americano, que llegaría a ocupar el 25% de las exportaciones.

Sin embargo las divisas provenientes de éste último serían frágiles debido a la dependencia de la agroexportación de cada país del área.

En el destino de las exportaciones Estados Unidos de Norteamérica absorbió el 54% del total en 1,960. Un 28% en 1,970 y un 34% en 1,976 como consecuencia de la penetración comercial del Japón y de los países de la Comunidad Económica Europea.

A mediados de 1,960 el enclave económico fué desarticulado en razón básica de la incapacidad de la UFCO -United Fruit Co.- de adaptarse a las nuevas corrientes económicas de los monopolios más dinámicos de su país.

Tras terminársele la concesión, en 1,968 vende al gobierno la "chatarra" ferroviaria y luego, fué obligada por los tribunales de Estados Unidos de Norteamérica a vender a Del Monte, debido a la Ley Anti-Trust

---

<sup>21</sup> Decreto Legislativo 827 Diario de Centro América del 26-07-1951.



-contra monopolios- sus plantaciones restantes, en Izabal.

Alrededor de 1,970 Del Monte sería absorbida por otro monopolio; la United Brands, nuevo nombre de la UFCO, para continuar sus tareas agroindustriales en el seno del mercado común centroamericano e inclusive en Guatemala.

El desarrollo del algodón, azúcar y ganadería continuó debido a la demanda estadounidense, motivándose la demanda de brazos campesinos, con mejores sueldos a los rebajados en 1,954.

En 1,962 los Estados Unidos de Norteamérica amplía sus importaciones de café proveniente de Africa y en Guatemala descienden un 11% razón por la que decide incorporarse a los convenios internacionales, que regulasen la vertiginosa caída de diversos productos agroindustriales dentro del contexto del Comercio Internacional. Llegando Estados Unidos a bloquear comercialmente a Cuba, favoreciendo la ganadería y el azúcar de Guatemala, a través del otorgamiento de cuotas, iniciándose la ampliación de la frontera agrícola, con la Franja Transversal del Norte.

Siendo el área de cultivo para café 202 miles de hectáreas en 1,967 elevándose a 247.8 miles de hectáreas en 1,976. El azúcar pasó de 1,967 con 31.5 miles de hectáreas a 88.2 en 1,976.

El algodón con 84 miles de hectáreas representando una expansión enorme pues en 1,952 cultivó 13,000 manzanas.

Dejando la actividad productora de banano en la Costa Sur importándose bienes de capital de Q.4.1 millones en 1,955 a Q.19.3 en 1,975. Haciéndose obvia la necesidad de distribuir tierras para el campesino, señalado por instituciones internacionales<sup>22</sup>, el cual textualmente dice el Banco Mundial: "Para solucionar el problema relativo a la tenencia de la tierra, es preciso llevar a cabo la redistribución de tierras y habilitar nuevas". Manifestándose, los problemas de una economía dependiente, reflejado en el subempleo.

---

22 Guatemala, Situación actual y perspectivas económicas y sociales. BIRF, informe 1,678. Diciembre 1,977 página 88.

### 2.3.5 IMPORTANCIA CONTEMPORANEA DE LOS PRODUCTOS DE AGROEXPORTACION:

Guatemala se caracteriza por tener una balanza comercial deficitaria, por las razones siguientes:

1. El poder de compra de las exportaciones no se equipara con el de las importaciones.
2. Elevados pagos por el transporte al exterior.
3. Transferencias de la inversión extranjera, que drena el capital local, al exterior.
4. Reducida participación de la oferta mundial y por ello su poder de negociación es reducido.

En general existe un deterioro de los "términos de intercambio". Por ejemplo: en 1,950 se compraba un tractor por el equivalente a vender 3 toneladas de banano, en 1,970 ese mismo tractor costaba el equivalente a vender 10 toneladas de ese mismo producto, es decir la pérdida de poder de compra de las exportaciones de productos básicos por la importación de productos manufacturados.

La importancia del sector agrícola se manifiesta en 1,970 con un 28% y en 1,979 con 26% del total del Producto Geográfico Bruto<sup>23</sup> ésta caída ha sido como consecuencia del paso del Subsector "Servicios" (transporte, comercio en especial, y otros) que reflejan la precaria configuración de la estructura productiva observándose aún un campo virgen para la inversión minera, así como en los subsectores de la transformación manufacturera.

Dentro del sector agropecuario y en el apartado agrícola, la agroexportación genera más de la mitad del valor ahí producido. Representando el 50% de la población económicamente activa ocupada en éste sector, es decir un alto porcentaje encuentra ocupación en las explotaciones agrícolas. Por tanto, las caídas de los precios internacionales de los productos básicos exportados por el país reflejan en dependencia con el mercado internacional, una caída substancial de la capacidad del país de importar, al mismo tiempo que descienden los

---

<sup>23</sup> González Davison, Fernando. Guatemala La Agroexportacion y Las Relaciones Internacionales. Guatemala: Editorial Universitaria Colección Textos. Vol. No. 17. p.54. 1,987.

ingresos fiscales, todo ello provoca un clima de recesión local, pues la banca igualmente sale afectada.

Constituyéndose la agroexportación en la columna clave del sector externo. Los intentos de consolidar el Mercado Común Centroamericano, fracasaron por problemas políticos y económicos, pues aunque se había logrado exportar un 18% del total, la incapacidad de pagar facturas comerciales en divisas (por tener monedas débiles) constituyéndose el trueque como la única alternativa de un Mercado Común bilateral.

Prueba de lo anterior es la deuda de Nicaragua con Guatemala la cual no puede pagar y el trabajo de los presidentes de Guatemala, El Salvador y Honduras por reactivar el mercado común, a través de liberación de trámites aduanales y la libre circulación de mercaderías entre los tres países. Siendo el plan Trifinio un ejemplo de ello.

Bajo los criterios tradicionales solo las agroexportaciones podrían marcar la única alternativa frente a la crisis del Mercado Común, si solo se piensa en el problema de las divisas, pero la economía y el desarrollo del país no puede continuar bajo ese mismo modelo, el cual tiene como principal problema; la vulnerabilidad externa, siempre latente con sus alzas y bajas en los precios -lo que estamos viviendo actualmente lo comprueba, hasta ésta fecha no se hacen efectivos los bonos del café- no se niega que se ha alcanzado cierta diversificación pues: en 1,950 el café representaba el 77% y el banano el 11% del total exportado, para 1,976 bajaron a 30% y 5.1% respectivamente, pero con la finalidad de impulsar otro modelo, el cual deberá contener:

1. La eliminación de los aspectos socioeconómicos negativos del modelo tradicional, subyacentes en la estructura global del país.
2. Estructurar un desarrollo interno.

Solo bajo esta óptica, pueden tener sentido los convenios internacionales, incluidos los que se hagan sobre los productos, como el café, el azúcar, el banano y el algodón.

Los mercados de exportación continúan siendo básicamente Estados Unidos de Norteamérica, Alemania y Japón en ése orden. La agroexportación de frutas y legumbres se ha destinado al Salvador, en consecuencia se infiere que históricamente y hasta el presente, no ha habido un cambio estructural, con la excepción de Japón, en materia de mercados tradicionales de agroexportación, de los cuatro productos principales café, azúcar,

algodón y banano.

Así: Japón adquirió en 1,959 un 52% de lo exportado y en 1,976 se mantuvo en un total de 50%, siendo este país un mercado relativamente nuevo, el resto lo adquirió Alemania, Bélgica e Italia.

El banano en 1,952 Estados Unidos adquiría 42% y en 1,976 el 88%.

El café, Alemania y Holanda adquirieron en 1,960 cerca del 30% y subieron posteriormente a un 35%.

El azúcar; desde 1,961 fué reorientada a Estados Unidos salvo un lapso entre 1,971 y 1,975 que la adquirió Gran Bretaña, para luego volver al mercado normal, los Estados Unidos, a partir del último año indicado en un 99%.

A mediados de la década de los 80's es notoria la intervención del Estado con su política de control de cambios, devaluación de facto y reducción de la liquidez monetaria, lográndo el sector agroexportador lo siguiente:

- Exportar capitales al extranjero durante 1,985 por medio del cambio en la moneda de Q.1.00 por \$1.00.
- Subfacturación en la exportación de productos agroindustriales y sobrefacturación en la importación de maquinaria.
- Créditos por Q.777.2 millones para 1,987 distribuidos así:

PRODUCTOS	PORCENTAJES %
Agricultura	19.0
Ganadería	3.6
Silvicultura y Pesca	0.3
Minería	0.6
Industria	31.0
Construcción	8.9
Comercio	17.8
Transporte	0.6
Servicios varios	4.1
Otros	14.1

Siendo la principal institución bancaria que hace transferencias crediticias, el Banco de Guatemala, que aprovechando los recursos internos de liquidez que dispone, los traslada a instituciones bancarias y financieras privadas. En 1,979 lo hizo por valor de Q.98 millones.

En 1,980 por Q.153 millones.

De tal forma que la agroexportación en relación al comercio internacional, se analiza en base a los productos siguientes:

a) Tradicionales	b) No Tradicionales.
Café	Artículos de Vestuario
Algodón	Flores, Plantas y semillas
Azúcar	Productos Alimenticios
Banano	Productos Químicos
Carne	Tejidos hilados e hilazas
Cardamomo	Verduras y legumbres
Petróleo	

## 2.A. Los factores de la Producción aplicados a la economía de Guatemala.

La tierra, los recursos humanos y financieros, la dirección empresarial y la tecnología, son los cinco factores de la producción, que al aplicarse en Guatemala, han generado el modelo agroexportador, con características sui géneris en lo económico, político, social y cultural, históricamente la propiedad de la tierra solo a cambiado de manos, antes de la conquista pertenecía a los caciques y señores, la propiedad comunal se destinaba a la producción de subsistencia y tributación, con la conquista la tierra pasó a ser realenga, de los conquistadores, de la iglesia católica, comunal y ejidal, con la independencia desaparece la propiedad realenga y con la revolución liberal se expropia a la iglesia católica sus propiedades, se fracciona la propiedad comunal y ejidal, para fomentar el latifundio con el monocultivo, hasta la revolución de 1,944 a 1,954 que se trata de expropiar aquellas fincas mayores de 6 caballerías que permanecían ociosas para insertar al país en la producción

capitalista como estado superior de desarrollo de la producción feudalista.

Después del malogrado decreto 900 de Reforma Agraria, se vuelve a la propiedad latifundista y los gobiernos posteriores hasta el actual, solo han fomentado el minifundio, con diferentes nombres; patrimonio familiar, micro parcelamientos, lotificaciones urbanas, polos de desarrollo, comunidades agrícolas, las cuales en su conjunto lejos de resolver el problema de la tenencia de la tierra solo lo agravan.

La propiedad de la mejor tierra productiva está en manos de unos pocos propietarios (11.8 % del total) quienes poseen el (83.76 % del total) dedicando sus tierras a los cultivos para la agroexportación y cualquier reorientación de la actividad productiva solo ellos pueden tomar la decisión.

Para el consumo interno trabajan un total de (88.12 %) de los propietarios en sólo un (16.23 %) de la superficie total, pero utilizando pocos recursos, escasa tecnología y por consiguiente, obtienen bajo rendimiento.

El Café, Banano, Algodón, Caña de Azúcar, Cardanomo y la Ganadería se desarrollan en las mejores tierras del país en un total de 17,988 kilómetros cuadrados, determinando así el modelo agroexportador actual y todo lo que afecte a esos productos afectará al país en general, debido a que el 50% de la Población Económicamente Activa (PEA) trabaja para la agroexportación en tanto la población se duplica cada 23 años, la producción para el consumo interno se duplica cada 26 años, razón por la cual se han implementado programas de planificación familiar, debido a que no se quiere producir para el consumo interno, por el bajo poder adquisitivo de la moneda y de la población.

El segundo factor de la producción analizado, los recursos humanos, dan cuenta que la raza indígena ha proporcionado la mano de obra, desde el transporte en recuas de mulas, del cacao, la producción de añil y de grana existiendo según el censo de 1,810 (646,666 indios) los que realizaban todas las labores del campo, teniendo menor participación de 1,839 a 1,871 al ser trabajadas las plantaciones de cochinilla por ladinos, debido también a la falta de actividades productivas durante ese período, gobernado por los conservadores, con Rafael Carrera y la Iglesia Católica a la cabeza, caracterizado por el estancamiento económico, político y social, con excepción de las nacientes plantaciones de café y de caña de azúcar, para llegar al período liberal, con su reglamento de Jornaleros (3 de abril de 1,877) y las habilitaciones, que solo trajeron para los indígenas, miseria,

explotación y falta de derechos, para 1,883 se calcula la población en cerca de 1.3 millones de habitantes, para 1,940 un poco más de 2 millones, para 1,950 cerca de 3 millones, para 1,960 casi 4 millones, para 1,980 siete millones, para 1,990 nueve millones, proyectándose para el año 2,000 doce millones y para el año 2,025 veintiun millones, y como se anotó, la producción está destinada a la agroexportación mayoritariamente.

El tercer factor de la producción, los recursos financieros, indica que desde el inicio a la vida independiente, los dirigentes políticos creyeron que el abrir las fronteras a la inversión extranjera, traería desarrollo económico, ofreciendo los recursos naturales para su explotación, en la actualidad sucede lo mismo, con el agravante de la inseguridad para las inversiones y la inestabilidad política, observándose como se desarrollan los vecinos, Belice y México principalmente.

La apertura de la costa Atlántica y las Verapaces, permitió la inversión extranjera en el cultivo del café y del banano, el desarrollo de los puertos, San José concesionando 50 años su usufructo, Champerico por 40 años, el ferrocarril por 99 años, esto por el lado de la infraestructura, y por el lado de la producción y comercialización, la cochinilla fué dominada por Karl Rudolph Klee, el Café por los alemanes con 80 empresas en Alta Verapaz y 90 en el occidente del país, incrementándose la economía de plantación, la propiedad privada extranjera y las respectivas inversiones, con repatriación de capitales, en igual forma se realizó la explotación industrial de la caña de azúcar por empresas alemanas, el algodón por empresarios españoles y el petróleo por empresas norteamericanas.

Los norteamericanos invirtieron en servicios públicos y de transporte agricultura, distribución de petróleo, comercio, banca, energía eléctrica, es de hacer notar que sólo la constitución de 1,945 regulaba la inversión extranjera, la cual fué derogada, las demás constituciones no permiten la nacionalización solo la compra a precios de mercado, lo cual asegura la inversión extranjera.

En cuanto a deuda externa, la misma se inicia desde Gabino Gaínza con la deuda Inglesa, que por no pagarla se fué incrementando, contrayendo deudas con Estados Unidos y dieciseis países más.

El cuarto factor, la dirección empresarial, ha estado conformada por diferentes nacionalidades, durante la colonia por Españoles y las Ordenes Religiosas, durante la vida independiente por los criollos y la



Iglesia Católica, luego por conservadores y liberales que se han disputado el poder político, pero la dirección empresarial ha estado a cargo de Alemanes, Ingleses, Norteamericanos, Españoles y de otras nacionalidades, que han encontrado en el país condiciones óptimas para la inversión.

El quinto factor la tecnología, su implementación más marcada se encuentra durante el régimen liberal que se interesó por el ingreso al país de diferentes máquinas para la industria cafetalera y del azúcar, con un alto desarrollo por la tecnología alemana que dió al mundo máquinas creadas en el país, trayendo expertos para el cultivo del tabaco, el banano, la quinina, pero el empresario guatemalteco no se interesa por invertir en tecnología, debido a la abundante mano de obra barata, aunque su rendimiento sea bajo, razón por la cual no estamos preparados ante los retos actuales.

Luego del análisis de los factores de la producción, en el capítulo siguiente se estudia la producción para la exportación, con una revisión de cada uno de los productos tradicionales y no tradicionales que se analizan globalmente.

## CAPITULO III

### LA PRODUCCION DE EXPORTACION

En éste capítulo se analizan separadamente cada producto de exportación tradicional, y los no tradicionales se estudian conjuntamente debido a ser bastante numerosos.

Iniciándose con el Café, el Algodón, el Azúcar, el Banano, el Cardamomo, la Ganadería y el Petróleo.

Cada producto se analiza desde su cultivo o producción, hasta su exportación, los convenios internacionales suscritos y su situación actual.

Para los productos no-tradicionales se inicia el análisis desde el momento de la creación de la gremial de exportadores de productos no tradicionales (GEXPRONT) en 1,982 hasta el año 1,991.

Es de resaltar que el café ha sido el producto que más convenios internacionales ha logrado, así como los gremios que se han formado a su alrededor, con objetivos y estructuras muy propias, en menor escala lo han logrado los otros productos, algodón, banano, azúcar, mencionándose los Mecanismos de Cooperación Económica logrados para que los productos nacionales tengan un tratado preferencial por parte de los países importadores.

Con el estudio de éste capítulo se tiene el conocimiento de los productos de exportación, con su historial, desarrollo, auges y declinaciones, y sus problemas actuales, como resultado del modelo agroexportador creado.

#### 3.1. EL CAFE:

##### 3.1.1. Generalidades:

Entre 1,974 y 1,978 el café representó el 27.8% de la producción agrícola guatemalteca, significando el 53.2% del valor de lo exportado y sus ventas al exterior generaron el 15.3% de los ingresos del gobierno central, el 86.1% de los ingresos por derecho de exportación y el 16.9% de los ingresos tributarios.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Informe Económico, año XXVIII. Banco de Guatemala. Abril-Junio de 1,980. p. 2

El café no sólo es el principal artículo de agroexportación -pilar de la dependencia al exterior de la economía del país- sino que ocupa a casi 300 mil personas directamente en su producción, 122,500 en forma permanente y el resto de manera estacional (3 ó 4 meses al año).

Con el café se ejemplifica cómo la agroexportación, utiliza el minifundio como un mecanismo económico, que condiciona al campesino a trabajar estacionalmente en las tierras extensas de los caficultores más importantes.

Dentro de la problemática ecológica del país, el café -a diferencia por ejemplo del algodón, constituye un agente contra la erosión- aunque no todo es venta, también existe la preocupación por evitar enfermedades como la roya del café, además solo el 10% de la producción se destina al consumo interno, el resto va dirigido a la exportación.

Una valoración especial en relación al café es que solo 9% del valor exportado significa lo requerido en insumos importados para su producción. Ello refleja un alto efecto positivo en la balanza de pagos, además el valor agregado es igualmente alto, por ejemplo en la producción de 1,978/79, estimada en Q.445 millones, de éstos 329.20 millones fué el valor agregado, (87.9 millones netos para los propietarios, Q.138 millones en impuestos y Q.103.3 millones en salarios).<sup>25</sup>

### 3.1.2. Clasificación internacional del café de exportación:

En Guatemala se conocen y se cultivan en forma comercial las siguientes variedades:<sup>26</sup>

- La variedad Borbón y la Típica; que se encuentran por lo general en cafetales manejados con el sistema tradicional.
- La variedad Caturra, Pache y Catuai; que son de porte bajo, fácil manejo y alta productividad.

---

<sup>25</sup> Ibid. pag. 13

<sup>26</sup> Alfredo Guerra Borges, op. cit. p. 262

- El Mundo Nuevo, que fué creada en Brasil, es de porte mediano y se cultiva en algunas regiones situadas arriba de los 3,500 pies (1,061 metros) sobre el nivel del mar.
- La variedad Robusta, cuyo porte es alto y se adapta fácilmente a altitudes menores de 2,000 pies (606 metros) sobre el nivel del mar.

La altura a que se realice el cultivo del grano constituye un factor determinante en clasificación internacional del producto de exportación, lo cual se presenta a continuación:

1. Bueno lavado (Good Washed)	Hasta 2,000 pies	610 metros
2. Extra bueno lavado (extra good washed)	2,000-2,500 pies	610-762 m.
3. Prima lavado (Prime washed)	2,500-3,000 pies	762-914 m.
4. Extra prima lavado (extra prime washed)	3,000-3,500 pies	914-1,066 m.
5. Semiduro (semi hard bean)	3,500-4,000 pies	1,066-1,219 m.
6. Duro (Hard bean)	4,000-4,500 pies	1,219-1,372 m.
7. Duro de fantasía (fancy hard bean)	4,500-4,800 pies	1,372-1,463 m.
8. Estrictamente duro (Strictly Hard Bean)	4,800 y más pies	1,463 m. y más

Fuente: Guerra Borgues, op. cit. p. 266

ANACAFE agrega otras clasificaciones a partir de las anteriores, tales como: Maragogype, Natural sin lavar, Robustas, Segundas, Stock Lot, Tostado y Molido, Soluble y Antigua. Los cuales aparecen en el siguiente cuadro:

CUADRO No. 1  
EXPORTACION TOTAL REALIZADA POR TIPO DE CAFE COSECHAS 1974/1975 A 1986/1987.

	Mercados Tradicionales			Mercados Nuevos		
	Quintales Oro	Valor en Dólares	Valor en Impuestos	Quintales Oro	Valor en Dólares	Valor en Impuestos
1. Bueno Lavado	433,884.00	51,801,107.24	11,183,474.77	0.00	0.00	0.00
2. Extra Bueno Lavado	451,920.00	38,204,738.32	6,476,944.04	0.00	0.00	0.00
3. Prima	10,630,683.89	1,410,154,499.38	226,796,392.56	677,043.21	45,701,624.80	1,092,318.14
4. Extra Prima	7,656,146.17	1,026,882,887.57	151,266,619.97	608,902.19	43,086,497.83	846,406.01
5. Semi Duro	2,504,308.29	299,858,751.85	41,497,417.20	208,100.89	14,768,024.30	330,183.42
6. Grano Duro	5,281,597.65	759,543,086.84	104,759,069.38	788,670.83	59,537,288.26	2,304,447.35
7. Estrictamente Duro	6,997,036.01	954,017,039.03	144,723,620.86	385,547.08	28,963,995.62	501,489.32
8. Maragogype	92,192.10	14,237,422.28	2,227,912.28	8,140.72	1,166,390.83	17,333.88
9. Natural sin Lavar	1,078,996.06	123,989,664.66	19,754,867.84	374,150.62	24,145,671.96	694,025.92
10. Robustas	170,640.35	19,541,428.82	2,145,495.89	8,465.60	507,015.08	16,714.20
11. Segundas	17.40	484.50	0.00	0.00	0.00	0.00
12. Stock Lot	636,363.52	85,085,433.53	22,427,331.92	109,142.66	5,732,361.98	93,822.79
13. Tostado y Molido	1,150.09	224,724.37	0.00	0.00	0.00	0.00
14. Soluble	96,205.71	7,773,737.77	2,806,838.53	1,261.12	193,103.54	38,014.18
15. Antigua	4,875.00	498,750.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Total ⇒</b>	<b>36,029,861.24</b>	<b>4,791,295,006.16</b>	<b>736,065,985.24</b>	<b>3,169,424.92</b>	<b>223,802,874.20</b>	<b>5,934,755.21</b>

Fuente: ANACAFE. Boletín Estadístico 1,974-1,987 p.198

### 3.1.3. Exportación total de café, valor en dólares y valor de los impuestos pagados.

Al analizar la información proporcionada por ANACAFE, se encuentra que la exportación de café en quintales oro no se mantiene estable, presentando alzas y bajas, siendo la cosecha de 1,980-81 la más baja de ese período y desde allí comienzan a descender los impuestos pagados, por el precio que descendió para esa cosecha. La mejor exportación fue la del año 1,984-85 año en que comienzan a mejorar los precios, no así los impuestos que llegan a descender tanto, que es lo que causa extrañeza, como se manifestó al hacer el comentario del Plan de Reordenamiento Económico de corto plazo puesto en práctica por el gobierno democrata-cristiano.

La producción para 1,984-85 según ANACAFE se acercó a los 4 millones de quintales, pero el Banco de Guatemala anota esa cantidad para 1,986, lo cual demuestra la inexactitud entre las dos instituciones.<sup>27</sup>

En el mes de febrero de 1,986 la Organización Internacional del Café OIC, eliminó el sistema de cuotas a la exportación, lo que determinó que el precio medio por quintal se situara en US. \$. 169.86 muy superior al de 1,985 que fue de US. \$. 111.73, aparte del beneficio cambiario otorgado por el gobierno de Guatemala.

Para el año de 1,987 la ANACAFE revela que la producción del grano en oro se situó en 4,1 millones de quintales con una superficie cultivada de 380,000 manzanas de terreno, con una productividad de 11 quintales por manzana de tipo oro.

En promedio se requieren 4.5 quintales de café en cereza madura para obtener un quintal de café pergamino y 1.25 quintales de éste para obtener uno de café oro correspondiendo el promedio para fincas situadas entre 2,000 y 3,000 pies SNM. Lo contrario ocurre con los cafés de mayor altura, y los de menor altura necesitan más café de cada tipo para hacer la conversión a café oro.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> Estudio Económico y Memoria de labores 1,986. p. 34. Banco de Guatemala.

<sup>28</sup> Memoria de Labores. Banco de Guatemala, años 1,984-1,985-1,986-1,987-1,988-1,989-1,990.

Para el año de 1,988 la ANACAFE afirma que la producción de café en oro fué de 4,071,500 quintales con un promedio en el precio de US \$ 119.67 lo cual siguió incentivando a su cultivo.

Para el año 1,989 la producción fué de 4,116,000 quintales de café oro, relacionado por los aumentos en los rendimientos por manzana que alcanzaron 12.5 quintales de promedio, lo cual permitió paliar los efectos negativos de la caída en los precios internacionales, con un mayor volúmen de ventas el que fué superior en 23.8% con relación al año anterior.

Para 1,990, la producción alcanzó la cifra de 4,272,000 quintales lo cual demuestra que ha ido en aumento, no así su precio que ha venido en descenso de US. \$.94.97 en 1,989 a US. \$.74.78 en 1,990, la exportación se aumentó en 224,900 quintales situación que compensó los efectos adversos derivados de la reducción de los precios internacionales.<sup>29</sup>

Situación similar ocurrió en 1,991, 1,992 y 1,993 años en los cuales lo común es la baja en los precios y el aumento en la producción cosa contradictoria para las leyes del mercado en cuanto a oferta y demanda, pues lejos de disminuir la producción para mejorar el precio, en nuestro país siempre se va por el lado equivocado, a tal punto que lo que se está tratando de hacer es ponerse de acuerdo Brasil, Colombia y Centroamérica para hacer una retención del 20% de la producción para tratar de disminuir la oferta y así mejorar el precio, el representante para Guatemala Don René Montes ha sostenido reuniones en los países mencionados para llegar a establecer el acuerdo pues el 62% de la producción mundial está en manos de ellos.

### 3.2. EL ALGODON:

#### 3.2.1. Generalidades:

Conocido como "Oro Blanco" es producido en las fértiles tierras de la costa sur, por grandes empresas agrícolas de elevada densidad de capital, constituyéndose en el sector capitalista agroexportador.

Sólo un 8% de la fibra se destina a la industria textil local no así la semilla que se utiliza en su

totalidad para producir aceite comestible, beneficiándose con un crecimiento del 7% de la tasa anual de consumo.

En éste cultivo se dan graves problemas de desequilibrio biológico y problemas de conservación de suelos, pues en 1,981 se hacía de 35 a 40 aplicaciones de pesticidas, algunos de ellos prohibidos en otros países, productores, ya que por utilizarse la fibra para la confección de vestido, casi todo el mundo lo produce.

El algodón no está dentro de algún convenio internacional que regule la oferta, como en el caso del azúcar y del café.

En el año de 1,969 participaban 278 productores en plantaciones con un promedio de 493.4 manzanas de terreno para cultivo, logrando producir 20.2 quintales por manzana y 33.6 quintales de semilla, pero ésto ha ido en disminución constante pues para 1,978/79 ya solo participaban 188 productores, tras un proceso de concentración de la producción, utilizando como promedio 911.4 manzanas de terreno.<sup>30</sup>

Dos factores principales se identifican en éstos cambios: primero la caída de los precios internacionales, segundo los costos de producción que se han ido elevando; de Q.42.4 por quintal del año 1,975 con un precio de exportación de Q.63.00 para el año de 1,979 los costos de producción por quintal oro se elevaron a Q.53.5 y el precio de exportación bajó a Q.60.3. Estrechándose el margen de utilidad, debido al costo mayor de los fertilizantes e insecticidas, que generalmente son importados. En los costos por manzana de Q.570.60 en 1,976 se incrementaron a Q.888.9 en 1,979 representando los componentes químicos indicados un incremento pues en el primer año indicado representaban el 53% y para 1,979, un 63.9%.

Es interesante mencionar que en la cosecha 1,982/83 tuvo la producción de Guatemala un rendimiento de 1,090 libras por acre el cual a nivel mundial solo fué superado por Israel con 1,316.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> Informe Económico. Año XXVII. Banco de Guatemala. Enero-Marzo 1,980. Pags. 1a. 50.

<sup>31</sup> Fuente: Algodón. Volúmen 36 No. 7. Washington, febrero de 1,983 pag. 6.



En cuanto a la legislación fiscal, los impuestos a la exportación se regulan por el artículo 10 del Reglamento del Decreto 50-74 modificado en 1,983, reduciéndolo en un 50% con la finalidad de beneficiar a los exportadores, estimulando la producción, los impuestos son por quintal exportado:

de Q. 1.00 a Q.50.00 un impuesto fijo de	Q.0.75
de Q.50.01 a Q.55.00	5% sobre exceso de Q.50.00
de Q.55.01 a Q.60.00	17% sobre exceso de Q.55.00
de Q.60.01 a Q.65.00	3% sobre exceso de Q.60.00
de Q.65.01 en adelante	45% sobre exceso de Q.65.00

Sobre precios FOB de Nueva York.

Con respecto al Valor Agregado de la producción local, ascendió en 1,979 a Q.157.3 millones (64.9% del Valor Bruto) así:

Salarios	Q. 24.9 millones
Renta de la tierra	Q. 22.7 millones
Impuestos	Q. 12.7 millones
Utilidades	Q. 97.0 millones

En promedio dentro de los 188 productores se repartieron: medio millón de quetzales en utilidades cada uno, deduciéndose que por mano de obra se destina 15% casi igualándose a la renta de la tierra que fué del 14%, aclarando que no todos los productores arrendan tierra, denotándose los bajos salarios por ellos pagados. Adicionalmente los Brokers, o compradores residentes en el país representando empresas monopólicas extranjeras, y las comercializadoras de fertilizantes e insecticidas que otorgan créditos con altos intereses, ambos se llevan buena parte de la utilidad generada en éste cultivo en particular. Pues a diferencia del azúcar y del café, el algodón exporta divisas para el pago de sus insumos, en 1,980 llegó al 41.4% del valor de lo exportado, empleando aproximadamente 54,200 hombres, entre permanentes y temporales, que son los más numerosos. Reflejando nuevamente éste cultivo la relación latifundio-minifundio, pues solo 1,500 trabajadores se emplean permanentemente durante 120 días al año.

Con respecto al financiamiento, el porcentaje mayor se obtiene del sector externo, a través de la banca privada del exterior y de los proveedores de insumos, debido a ésta dependencia en el año 1,980/81 con el agravamiento de la situación política interna, fué cerrado el crédito externo, principalmente el español, siendo hasta 1,983 cuando se reabre dicho crédito, debido a éste factor importantísimo, y a la baja de los precios internacionales se registra una baja en la producción y el número de manzanas cultivadas. La crisis del algodón, llevó en 1,985 al otorgamiento del 50% de las divisas generadas en la exportación, lo que también ha incidido en la fuga de capitales iniciada desde 1,979, dejándo el estado en manos de las gremiales de propietarios la política productiva del algodón, de tal forma que la visión nacional sobre el producto no existe a nivel oficial y con ello se desestimula la negociacion internacional, quedándo Guatemala como país al margen.

### 3.2.2. Exportación de Algodón por país de destino:

Los mejores compradores han sido Alemania, Japón e Italia, la república de China popular comenzó a comprar desde 1,976, pero a través de un broker en los Estados Unidos, lo que hacía agregar un intermediario en el canal de exportación, pero no se le podía vender directamente, por no tener relaciones diplomáticas, país que en 1,979 fué el mejor comprador, pero comenzó a producir localmente y ahora de importador se ha transformado en exportador.

El cuadro siguiente nos dá la información del país de destino y la cantidad exportada de 1,975 a 1,979.

CUADRO No. 2

## GUATEMALA: EXPORTACION DE ALGODON POR PAIS DE DESTINO

-EN MILES-

País de destino	1,975		1,976		1,977		1,978		1,979*	
	Quintales	%	Quintales	%	Quintales	%	Quintales	%	Quintales	%
Total	2,126.4	100.0	2,031.2	100.0	2,680.5	100.0	2,787.4	100.0	3,431.2	100.0
Alemania	434.7	20.4	280.3	13.8	287.8	10.7	266.8	9.6	339.3	9.9
Bélgica/Luxemburgo	36.4	1.7	5.6	0.3	2.6	0.1	1.8	0.1	11.0	0.3
China(Taiwán)	78.2	3.7	176.6	8.7	303.3	11.3	259.8	9.3	60.0	1.7
España	188.5	8.9	8.8	0.4	81.2	3.0	81.2	3.0	144.0	4.2
Estados Unidos	4.8	0.2	44.3	2.2	9.2	0.3	-----	-----	-----	-----
Francia	53.8	2.5	14.7	0.7	-----	-----	18.2	0.7	7.5	0.2
Holanda	25.3	1.2	21.8	1.1	36.4	1.4	5.8	0.2	6.9	0.2
Hong Kong	34.0	1.6	28.5	1.4	23.2	0.9	28.7	1.0	11.3	0.3
Indonesia	32.3	1.5	11.3	0.6	6.2	0.2	41.7	1.5	28.8	0.8
India	-----	-----	15.7	0.8	303.7	11.3	12.7	0.5	-----	-----
Italia	487.3	22.9	197.3	9.7	324.0	12.1	742.2	26.6	603.9	17.6
Japón	574.7	27.0	1,012.7	49.8	943.7	35.2	628.3	22.5	886.6	25.8
Malasia	1.4	0.1	12.2	0.6	9.3	0.3	5.0	0.2	4.1	0.1
Portugal	106.9	5.0	16.7	0.8	82.1	3.1	40.8	1.4	45.6	1.3
Polonia	-----	-----	68.1	3.3	-----	-----	0.5	0.0	-----	-----
Rep. Pop. de China	-----	-----	4.0	0.2	145.4	5.4	557.6	20.0	1,229.1	35.8
Tailandia	28.4	1.3	11.8	0.6	41.0	1.5	60.3	2.2	30.5	0.9
Otros	39.7	1.9	100.8	5.0	81.0	3.0	36.0	1.3	22.6	0.7

\* Cifras preliminares. Consejo Nacional del Algodón.

Fuente: Dirección General de Estadística. Citado por Fernando Gonzáles op. cit. p. 160.

### 3.2.3. La exportación de Algodón de 1,984 1,990.

Para 1,984 el algodón había reducido el volumen de sus ventas en más de 50,000 quintales, debido a que el año de 1,983 su precio era de US \$ 62.65 alcanzando en 1,984 ventas por US \$ 72.30 millones, a un precio de US \$ 70.42 por quintal, siendo los principales compradores en orden de importancia: Japón, República de China (Taiwan), Italia y República Federal de Alemania, que en conjunto absorbieron el 89.1% del total, por segundo año consecutivo no se efectuaron ventas a la República Popular de China, país que se había constituido en el mercado más importante.

Para 1,985 se produjeron 1,383,600 quintales, los cuales para 1,986 se redujeron a 892,600 debido al deterioro constante de los precios de la fibra, y el encarecimiento de los insumos importados, lo cual redujo los rendimientos, reduciendo la superficie cultivada de 96,300 manzanas en 1,985 a 43,800, o sea el nivel más bajo en la historia del país.

En 1,986 el precio fué de US \$ 36.02 manifestando una reducción con respecto a los años anteriores, siendo el de 1,985 US \$ 62.66.

En 1,987 se cultivaron 57,800 manzanas, aumentando un 32% respecto del año anterior, ascendiendo su producción de 763,900 quintales a 896,600 esto por un mejor precio a nivel internacional a US \$ 46.34, el rendimiento por manzana fué de 17.5 quintales en oro superior en 25.9% del año anterior, utilizando semillas de ciclo corto como innovación tecnológica.

En 1,988 se lograron producir 925,400 quintales, aumentando el área de cultivo de 57,800 a 58,900 manzanas.

En 1,989 salió afectado el algodón por la baja precipitación pluvial entre Julio y Septiembre en la Gomera, Tiquisate y la Democracia, y las copiosas lluvias de Octubre y Noviembre, que no permitieron el inicio de la cosecha en la fecha adecuada.

Para 1,990 la producción se contrajo al situarse en 853,000 quintales reduciéndose el área de cultivo

en 971 manzanas menos y debido al factor climatológico, aunque hubo un aumento en el precio a US\$ 57.80.<sup>32</sup>

### 3.3. EL AZUCAR:

#### 3.3.1. Generalidades:

Es un viejo producto que en 1,960 adquirió importancia internacional para el país, estableciendo los precios en el Ministerio de Economía, desde 1,963 (Decreto ley # 49 del 19 de Junio de 1,963).

La distribución del consumo interno corresponde a DAZGUA (Distribuidora Azucarera Guatemalteca) propietaria de los diferentes ingenios azucareros del país, los cuales venden en la bolsa de valores de Nueva York, como sede de las negociaciones del azúcar.

Los Estados Unidos de Norteamérica disponen de una cuota para la colocación del azúcar en ese país:

63.3 miles de toneladas cortas en 1,970

98.6 miles de toneladas cortas en 1,974

140.0 miles de toneladas cortas en 1,976

Conforme al programa del Plan Reagan sobre la Cuenca del Caribe, el azúcar que se exporta a Estados Unidos no paga ningún gravámen ello permite una mejor penetración del producto, asegurando el mercado durante diez años (1,984-1,994), pero sólo para una fracción exportada del total, cerca de 2.8 millones de quintales, o sea un 31%, ésto debido a que la Comunidad Económica Europea se ha vuelto productora y

---

32      Estudio Económico y Memoria de  
Labores. Banco de Guatemala años: 1,984-  
1,985-1,986-1,987-1,988-1,989-1,990.

exportadora, siendo necesaria la diversificación de mercados.

Como se presenta en el siguiente cuadro.

CUADRO No. 3  
AZUCAR EXPORTADA POR MERCADO  
ZAFRA 1,982/1,983

Mercado:	Quintales:
Centro América	343,917
Sur América	4,083,747
Estados Unidos	2,838,347
México	398,592
El Caribe	282,004
Europa	582,332
Africa	308,644
Total ⇒	8,837,583

Fuente: Asociación de Azucareros de Guatemala. Citado por Fernando González Davison op. cit. p.83

Lo que equivale a 441,880 toneladas notándose el incremento en la exportación.

Es interesante hacer notar que el consumidor local sostiene en gran parte la agroindustria azucarera, en tanto los precios internacionales bajan, en Guatemala los precios suben o se mantienen estables según establece el Banco de Guatemala, actualmente se paga veinte centavos de dólar por libra, mientras que el precio internacional es de alrededor de nueve centavos de dólar, lo cual representa obtención de divisas para los ingenios y un ciclo de acumulación de riqueza.

### 3.3.2. El Azúcar en la Actualidad:

#### 3.3.2.1. Indicadores importantes:

El cultivo de la caña de azúcar se ha incrementado año a año debido al aumento del precio en el mercado local y las facilidades cambiarias otorgadas a éste sector de la producción.

Lo que antes eran tierras destinadas a la producción de ganado lechero y de engorde, bosques maderables y cultivos dedicados a la fruticultura, se han transformado en cañales según puede apreciarse en el cuadro que se presenta a continuación:

**CUADRO No. 4**  
**AZUCAR: AREA, CAÑA MOLIDA, PRODUCCION DE AZUCAR, RENDIMIENTO, EXPORTACION**  
**Y PRECIO. AÑO AGRICOLA DE 1972/73 A 1981/82.**

No. de partida NAUCA	Año Agrícola	Area Cosechada miles de Manzanas	Caña molida miles de T.C.	Producción miles de qq.	Rendimiento Lbs./T.C.	(Miles qq.)	(Miles Q)	Precio Medio de exportación (Q./qq)
061 01 00	1972/73	53.3	3,382.1	5,607.7	166	2,782.8	21,932.9	7.88
	1973/74	64.9	3,381.5	6,828.3	201	2,958.1	49,570.8	16.76
	1974/75	75.1	4,628.6	8,028.9	173	4,486.6	115,557.5	25.76
	1975/76	108.1	6,761.7	11,671.8	173	6,925.8	106,737.3	15.41
	1976/77	109.6	6,575.4	11,045.0	168	6,729.1	84,857.7	12.61
	1977/78	86.7	5,262.4	10,229.5	194	3,378.9	44,236.5	13.09
	1978/79	76.8	4,610.9	7,886.9	171	3,455.9	53,518.1	15.49
	1979/80	83.8	5,026.7	8,631.8	172	4,674.9	69,258.4	14.81
	1980/81	99.4	5,962.8	9,737.2	163	4,399.4	85,204.5	19.37
	1981/82	113.8	6,828.4	11,542.3	169	4,218.0	47,055.1	11.16

Fuente: Dirección General de Estadística. Asociación Nacional de Azucareros. Boletín Estadístico Banco de Guatemala.

En el cual observamos que en 1,976/77 alcanza un máximo en el área cultivada y de allí debido a la fluctuación en los precios internacionales, comienza la declinación, hasta llegar al año 1,981/82 en el cual se alcanza a cultivar 113,800 manzanas equivalentes a 79,660 hectáreas o sean 7,966 kms cuadrados, que desde luego son las mejores tierras de primera y de segunda categoría, las que se aprovechan intensivamente, del total disponible de 17,988 kms. cuadrados, totalizando un 44.29% de ése total.

Aumentando en igual forma la caña molida por el área mayor sembrada. Para el año de 1,983 se contrae la producción en un 12% debido al debilitamiento en los precios en el mercado mundial, bajando de Q.19.37 para el año 1,980/81 hasta Q.11.16 para la cosecha 1,981/82 es decir un 57.61% de reducción en los precios lo cual explica la contracción productiva.

Para el año de 1,984 los Estados Unidos amplían la cuota elevándola a 2,920,000 quintales con un incremento de 8.6% respecto a 1,983. Con respecto a los precios para el mercado interno la tónica ha sido un aumento constante pasando de 1,983 con un valor de Q.22.00 por quintal a 1,984 con un valor de Q. 23.00 pagando alrededor de Q.15.00 la tonelada de caña, siendo la producción de 123,834 miles de quintales.

Para 1,987 la producción alcanzó los 139.4 millones de quintales en una superficie reportada de 110 miles de manzanas en comparación con las 103.4 utilizadas en 1,986, para el año 1,987 se incrementó el precio mínimo de garantía a Q.22.15 es decir un incremento de 9.4% con respecto al año anterior.

Para 1,988 el cultivo se vio favorecido por un copioso invierno alcanzándose 154,634 miles de quintales en decir 15,216 miles de quintales más que el año anterior, correspondiendo a un incremento de 10.9% esto debido a mayores rendimientos por manzana, mayor área cultivada y a un nuevo incremento en la cuota asignada por Estados Unidos la cual fué de 963.7 miles de quintales. Es decir una mejora de 10.3%, aumentándose también el precio por tonelada de caña a Q.25.00 y el precio al mercado local a Q.30.00 el quintal.

Para 1,989 el azúcar experimentó una baja de 1.6% en su producción al situarse en 152,306 miles de quintales, lo cual se debió a una reducción en el área sembrada, pero con la introducción de mejoras tecnológicas en la industrialización se obtuvo un rendimiento mayor en 4.3%, lográndose aumentar las ventas para el mercado externo.



En el año de 1,990 se manifiesta un dinamismo muy marcado con un crecimiento de 26.1% en la producción, situándose en 192.1 millones de quintales, debido al aumento nuevamente a la cuota para el mercado de los Estados Unidos en un 42.1% al situarse en 12.365 millones de quintales, cifra superior a los 8.7 millones exportados en 1,989. El área cultivada pasó de 126.9 miles de manzanas a 160 mil es decir ahora el cultivo ocupa 112,000 hectáreas lo que equivale a 11,200 kms. cuadrados representando un 62.26% de las mejores tierras con vocación agrícola, lo cual demuestra nuevamente con éste cultivo el modelo agroexportador de la economía del país y su vinculación al mercado internacional en base a productos básicos con escaso valor agregado.

A finales de 1,990 el precio ponderado se situó en US\$ 12.36 en comparación con los US\$ 10.59 obtenidos en 1,989, el precio interno se situó en Q.0.58 la libra en comparación con Q.0.39 en 1,989, lo que demuestra que para el mercado interno siempre han ocurrido alzas, lo cual se transforma en un subsidio a la exportación, la que se convierte en divisas netas para ese sector por los beneficios cambiarios.

De ése año en adelante lo que ha tenido incremento es el precio para el mercado interno y en la actualidad oscila entre Q.1.00 y Q.1.10 la libra al menudeo en tanto los precios a futuro oscilan entre US. \$3.00 y US. \$10.00.<sup>33</sup>

### **3.4. Desarrollo de la producción y la exportación de Banano.**

#### **3.4.1. Generalidades.**

Cuando Guatemala comenzó a exportar café, el banano de Colombia y de Jamaica era exportado hacia Nueva York con un precio muy atractivo de US \$ 0.10 por unidad por lo cual en 1,880 el General Justo Rufino Barrios considerando que las plantaciones de banano de Guinea podían crecer en los margenes del Motagua y del Polochic, puso a la venta tierras en esas zonas para incentivar dicho cultivo.

---

<sup>33</sup> Estudio Económico y Memoria de Labores. Banco de Guatemala. Guatemala años 1,983-1,984-1,985-1,986-1,987-1,988-1,989-1,990.

En 1,882 y 1,883 se le concedieron a la compañía de productos tropicales, que después de conocería como United Fruit Company UFCO, 5,000 hectáreas en la zona libre de Livingstone a US \$ 0.60 cada una y desde allí arrancan una serie de concesiones de triste recuerdo en la historia de Guatemala.<sup>34</sup>

Se tienen registros que desde el año de 1,881 se exportaron los primeros racimos de banano, pero lo triste es la escasa tributación.

Esto se debió a que el impuesto que se le fijó de US. \$ 0.01 por cada racimo exportado, y un total de US \$. 14,000 por concepto anual de arrendamiento, contrato firmado en 1,924<sup>35</sup> y prorrogado en 1,936, con un pago de US \$. 34,000 y \$ 0.015 por racimo el cual funcionó de esa forma hasta 1,949 y de allí en adelante volvió a pagar US \$. 14,000 en arrendamiento anual y \$. 0.02 por racimo, cantidades ridículas que solo denotan la sumisión de gobiernos sucesivos, permitiendo la explotación de los recursos naturales, con el agravante de que los escasos beneficios no alcanzan para la construcción de infraestructura, mantenimiento de juzgados, policía y aparatos de seguridad para la defensa de esos intereses transnacionales, sin contribuir con el erario nacional ni menos con el desarrollo integral del país, debido a la economía de enclave impuesta al país por el capital imperialista norteamericano, hundiendo a competidores locales, dominando gobiernos, sometiendo empresas ferroviarias, arruinando a plantadores, ahogando a cooperativas, explotando trabajadores y combatiendo el trabajo organizado.

Para el año de 1,960 la UFCO con problemas legales y financieros no en Guatemala por supuesto, sino en Estado Unidos, vendió sus derechos en la costa atlántica a la empresa Del Monte por US \$. 20 millones, surgiendo la United Brands, la cual se diversificó hacia la industria del área centroamericana para seguir

---

<sup>34</sup> Rafael Piedra Santa Arandi.  
Introducción a los problemas Económicos de  
Guatemala. Editorial Universitaria 1,981.  
p.139

<sup>35</sup> Rafael Piedra Santa A. op. cit., p.143

aprovechando los beneficios fiscales otorgados por la integración del MERCOSUR, fundando Ducal y Polymer entre otras en Guatemala, Numar en Costa Rica, Corona en Nicaragua.<sup>36</sup>

Utilizando Del Monte el nombre de BANDEGUA, disminuyendo desde esa fecha su importancia en la vida social, económica y política del país, por la disminución de sus actividades productivas en el país, ya que de 1,972 a 1,982 observamos un estancamiento en cuanto a la superficie cultivada y la producción como se demuestra en el siguiente cuadro:

---

<sup>36</sup> González Davisón. op. cit., p.161

CUADRO No. 5  
 Banano: Area, Producción, Rendimiento, Exportación y Precio de  
 los años calendario: 1,972-1,982.

Año	Superficie cultivada miles de manzanas	Producción (Miles qq)	Rendimiento (qq/manzana)	Exportación		Precio medio de exportación (Q/qq)
				(Miles qq)	(Miles Q)	
1,972	7.2	6,842.6	950.4	5,970.9	17,216.3	2.88
1,973	7.3	6,525.1	893.8	5,801.7	18,792.3	3.24
1,974	7.2	7,655.9	1,063.3	6,589.9	21,427.2	3.25
1,975	7.2	6,001.5	833.5	5,295.0	17,057.8	3.22
1,976	7.2	6,786.7	942.6	6,674.8	21,704.2	3.25
1,977	7.5	6,001.7	800.2	6,306.4	21,116.3	3.35
1,978	8.1	5,429.8	670.3	6,300.4	24,047.4	3.82
1,979	7.2	6,364.0	883.9	5,850.9	19,095.7	3.26
1,980	10.3	7,600.0	737.9	8,759.9	43,396.0	5.18
1,981	10.5	8,400.0	800.0	7,806.1	51,413.2	6.59
1,982	10.6	9,000.0	849.1	8,022.0	73,999.7	9.22

Fuente: Dirección General de Estadística. BANDEGUA y Boletín Estadístico del Banco de Guatemala.<sup>37</sup>

<sup>37</sup> González Davison. op. cit., p.163.

Del Monte a permitido a algunos agricultores privados la producción del banano, encargándose ella de la comercialización, agremiados en la organización "Productores Asociados" que en 1,983 producían alrededor del 30% de la producción local y el resto lo produce directamente BANDEGUA.

La exportación de banano ocupa el tercer lugar del total de la agroexportación, siendo los precios, los que determinan la cantidad de hectáreas cultivadas y la producción alcanzada, actualmente ya no se transporta en racimos sino en cajas de 40 libras, para 1,979 el precio fué de Q.1.55 la libra, para 1,980 aumentó a Q.2.04, llegando a un máximo de Q.2.90 para 1,981 y de allí comenzó a descender a Q.2.69 para 1,982, recuperándose a Q.2.80 en 1,983, sin embargo la tributación ha sido el problema fundamental en éste producto de exportación ya que para 1,970 se pagaron Q.167,900 ya para 1,974 se pagaron Q.255,000, año en el cual se modificó el pago por racimo exportado a pago por libra exportada estableciéndose una tasa de US \$.0.01 y US \$.0.025 por libra, lo cual lógicamente no fué aceptado por las transnacionales con la anuencia del sector gubernamental que no las obligó a realizar tal pago, fijándose la tasa en Q.0.50 por caja de 40 libras de 1,978 en adelante, de 1,976 a 1,982 Guatemala recaudó cerca de US \$.7.7 millones y no el promedio de Q.200,000 previos a 1,974, con lo que se demuestra nuevamente que el modelo agroexportador instaurado en el país es el que imposibilita su desarrollo.

Las transnacionales lucharon nuevamente contra los impuestos en 1,982 comenzando por paralizar las operaciones, aduciendo malos precios a nivel internacional, lo cual es falso pues solo dos empresas controlan el 70% del comercio mundial del banano, produciendo el 60% del total, para lo cual obligaron al gobierno a reducir el monto de los impuestos a la exportación, en una tasa de Q.0.125 menos en 1,983 y Q. 0.25 menos en 1,984, para pagar Q.0.25 por caja exportada de 40 libras. Repitiéndose la historia en la actualidad, ya que después de una larga huelga por demandas de los trabajadores en Septiembre de 1,993 la empresa amenaza con cerrar sus operaciones nuevamente.

### 3.4.2 La posición de Guatemala en el Comercio Mundial del Banano:

Los miembros de la Unión de Países Exportadores de Banano UPEB, Colombia, Costa Rica, Honduras, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y Guatemala, exportan en conjunto el 50% del total mundial, correpondiéndole a Guatemala el 10.9% de esa oferta y el 5.4% en la participación mundial<sup>38</sup>, tocándole a Filipinas el primer lugar y a Ecuador el tercero, en 1,983 Costa Rica ocupó el primer lugar en exportaciones, canalizándose las exportaciones de Guatemala hacia Estados Unidos, Arabia Saudita, Italia, Alemania, Francia, Belgica y con importancia creciente hacia El Salvador.

Los principales mercados son Estados Unidos, Europa y Japón, Arabia Saudita es un mercado potencial así como los países de la disuelta U.R.S.S.

La UPEB creó la Comercializadora Multinacional de Banano COMUNBANA en 1,977 con el fin de buscar la independencia comercial de los productores, ajenos a las empresas transnacionales y que producen el 60% internamente entre los países miembros para frenar la dependencia de las transnacionales, Guatemala no se ha suscrito a esta comercializadora porque la transnacional controla mayoritariamente la producción y no los productores individuales.

### 3.4.3. La producción de banano de 1,983 a 1,990:

Desde 1,980 la exportación fué aumentándose de 19,346 miles de cajas de 40 libras, aumentó para 1,981 a 19,697 miles de cajas, para 1,982 aumentó a 21,002 miles de cajas, y en 1,983 fuertes vientos afectaron las plantaciones de banano, en la costa atlántica resultando una baja en la producción que afectó la exportación para 1,984 inclusive por pérdida en las plantas madres.

En 1,985 se dá un incremento en la producción al ampliarse el área cultivada a 11,000 manzanas, contándose con un régimen de lluvias favorables.

En 1,986 la producción sigue aumentándose, pero ahora se enfrentan a problemas laborales en varias fincas productoras hacia el tercer trimestre, lo que según cálculos no permitió la exportación de cerca de 1 millón de cajas, a pesar de tener mercado internacional suficiente, con un incremento a 11,704 manzanas de área cultivada.

En 1,987 se tuvo un incremento por tercer año consecutivo en la producción debido a que el precio internacional se ha mantenido en US. \$ 10 por quintal con una demanda sostenida, llegando a producir 15.8 millones de racimos.

En 1,988 la producción descendió a 15.1 millones debido a dos factores, uno por las fuertes lluvias que afectaron las plantaciones y el otro por una huelga laboral en BANDEGUA la principal productora, lo primero causó daño en los drenajes y lo segundo retraso en el corte y el empaque, siendo el banano un producto perecedero lo que ha afectado constantemente han sido las demandas de tipo laboral.

Para 1,989 la demanda externa aumentó en 12.4%, alcanzando una producción de 17.958 millones de racimos, lo cual favoreció el aumento en lo exportado, iguales condiciones se manifestaron para los años siguientes, hasta el año 1,993 que fué afectado seriamente por una huelga laboral bastante prolongada que lógicamente afectará la producción y exportación del producto.<sup>39</sup>

### 3.5. El Cardamomo.

#### 3.5.1. Generalidades:

En Guatemala el arbusto de cardamomo (*Elettaria Cardamomun*) se conoce desde principios de siglo, pero se comenzó a exportar hasta 1,945, cobrando importancia con fines exportables a gran escala hasta los últimos tiempos, situándose para 1,978 en el tercer lugar de los productos exportados, después del café y del

---

<sup>39</sup> Estudio Económico y Memoria de Labores. Banco de Guatemala 1,983-1,984-1,985-1,986-1,987-1,988-1,989-1,990.

algodón.

Se ha cultivado en suelos que se dedican al café, la vainilla y la pimienta iniciándose su cultivo en el municipio de Chisec Alta Verapaz, iniciándose un estudio hacia 1,970 por el Banco de Guatemala, para conocer su cultivo, producción y exportación, encontrándose en nueve departamentos, siendo los primeros Alta Verapaz, El Quiché y Huehuetenango, recopilándose la siguiente información:

CUADRO No. 6

Cardamomo: Superficie cosechada y producción por Departamento. Año 1,978 (Superficie en miles de manzanas y producción en miles de quintales pergamino).

Departamento	Superficie	Producción
Alta Verapaz	7.3	21.9
El Quiché	2.3	6.9
Huehuetenango	2.1	6.3
Quetzaltenango	2.0	6.0
San Marcos	1.9	5.7
Sololá	1.5	4.5
Retalhuleu	1.3	3.9
Suchitepéquez	0.8	2.4
Escuintla	0.6	1.8
Total	19.8	59.4

Fuente: Banco de Guatemala, Informe Económico, Abril-Septiembre de 1,979.



La demanda y los precios internacionales alentaron su cultivo, como se anota en el siguiente cuadro:

CUADRO No. 7

Cardamomo: Exportaciones por quinquenio, 1,945-1,978 (Volumen en miles de quintales, valor promedio y exportación en quetzales).

Periodo	Volumen	Valor Promedio	Valor Exportado
1,945-1,949	5.8	73.48	426,200
1,950-1,954	3.8	124.32	472,400
1,955-1,959	9.0	166.50	1,498,500
1,960-1,964	41.2	88.60	3,650,200
1,965-1,969	56.2	190.42	10,702,000
1,970-1,974	116.2	190.20	22,181,600
1,975-1,979	183.2	457.03	83,727,600

Fuente: Banco de Guatemala, op. cit.

### 3.5.2. Producción, mano de obra y exportación:

Una característica muy importante del cardamomo es que su cultivo requiere el empleo de abundante mano de obra; alrededor de 221 jornales/manzana/año lo que significa una demanda de 5 veces mayor que la generada por el algodón 44 jornales/manzana/año y más de dos veces y media la demanda de caña de azúcar 83 jornales/manzana/año y del café 86 jornales/manzana/año.<sup>40</sup>

Calculándose el empleo de cerca de 50,000 trabajadores que cultivan alternativamente maíz y frijol, generando divisas para el país.

Se exporta mayoritariamente en pergamino, cuatro quintas partes, un 10% en oro y una fracción muy pequeña de aceite, de unos 4 a 5 quintales en cereza se obtiene 1 quintal de pergamino verde, de 1.6 quintales a 1.8 quintales de este último se obtiene un quintal de cardamomo en oro y de éste se puede extraer un 5% en aceite.

La exportación en un 95% va dirigida hacia los países arabes especialmente Arabia Saudita y en menor escala hacia Europa y Japón, utilizándose como aromatizante en las bebidas y comidas y como insumo en la industria de cosméticos.

Guatemala llegó a ocupar el primer lugar en exportación en el mundo, por la calidad del grano, superior al de la India que era el mayor exportador, alcanzando altos precios y estimulando por lo consiguiente a otros países a entrar a competir al mercado internacional: Etiopía, Nueva Guinea-Papau, Sri Lanka, Ceylán, Madagascar, Brasil, Colombia, Ecuador, Costa Rica, Honduras, El Salvador, México, esto debido a que son países exportadores de café y poseen algunas regiones aptas para el cultivo del cardamomo, repitiéndose la historia de las economías agroexportadoras de países en vías de desarrollo, en la cual la oferta supera a la demanda, produciéndose la caída de los precios, por la competencia ruinosa, y en éste producto en donde hay un solo consumidor grande que depende a la vez del petróleo y los precios respectivos, la devaluación de su moneda, por las incesantes disputas políticas de la región, lo cual finalmente dificulta la adquisición del cardamomo por su encarecimiento, en Guatemala para su cultivo se empleaban 14,000 manzanas alcanzando una cosecha para 1,985-86 de 175,000 quintales en pergamino, para la exportación, con un rendimiento por manzana de 3.5 quintales pergamino, con un precio para 1,984 de Q.625.82 el quintal para las mejores calidades, sin embargo para 1,986 bajó hasta Q.400.00 el quintal por la sobre oferta del producto, que no ha logrado consumirse.

### 3.5.3. El Cardamomo de 1,985 a 1,991.

Para 1,985 la producción en el mundo era así: India 4,500 toneladas métricas, Nueva Guinea y Sri Lanka 1,000 toneladas métricas, Tanzania 700 toneladas, México, Honduras y Costa Rica 500 toneladas, Guatemala

7,000 toneladas, ofreciéndose al mundo 13,700 toneladas métricas con una demanda de 8,500 toneladas métricas, es decir una sobre oferta de 5,200 toneladas métricas con una existencia en bodegas de 1,600 toneladas métricas de cosechas anteriores.<sup>41</sup>

Lo cual revela una falta de organización entre productores, compradores y exportadores con sus respectivos gobiernos. En Guatemala se calculan 2,000 productores grandes y pequeños y 187 exportadores de éstos solo 27 exportadores pertenecen a la Asociación de Productores de Cardamomo APROCAR.

Para el año de 1,987 su precio fué de US. \$187.50, para 1,988 llegó a US. \$135.05 en cuanto a su producción alcanzó 240,800 quintales oro, para 1,989 se produjeron 241,600 quintales oro con una mejora en el precio a US. \$137.98, ésto se debió a que los principales compradores Arabia Saudita, Jordania y Los Emiratos Arabes no se vieron afectados considerablemente por el conflicto del Golfo Pérsico, exportándose US. \$34.4 millones. Para 1,991 nuevamente bajó el valor exportado a US. \$ 28.90.<sup>42</sup>

### 3.6. El Desarrollo de la Ganadería y las Exportaciones.

#### 3.6.1. Generalidades sobre la Ganadería de Guatemala.

El término ganadería involucra la crianza y esquilmo, no sólo de ganado vacuno, sino caballar, caprino, porcino, ovino, avicultura, cunicultura etc.

La forma más moderna de crianza y esquilmo es el estabulado, llevándole la alimentación adecuada a los establos, corrales y porquerizas, paralelo a ello el avance tecnológico es utilizado para refrigeración, pasteurización y la desecación de la leche, curtiembre de pieles y cueros, desarrollando especies mejoradas, pero para el caso de Guatemala las limitaciones para el desarrollo de la ganadería con fines de exportación a gran

---

<sup>41</sup> González Davison. Op. cit., p.258

<sup>42</sup> Boletines Estadísticos y Memoria de Labores. Banco de Guatemala. 1,985-1,986-1,987-1,988-1,989-1,990-1,991.

escala se encuentran entre otras en las razones siguientes:

1. Baja rentabilidad de la ganadería en relación a la agricultura, al no ser explotada intensivamente, y requerir alta inversión inicial en instalaciones.
2. Avance agrícola sobre tierras ganaderas.
3. Crecimiento demográfico que obliga al uso de sustitutos (aves, pescados, ovino y porcino).

Al igual que los cultivos de plantación analizados, el ganado vacuno se encuentra en las grandes explotaciones, concentrándose en fincas mayores de una caballería (multifamiliares medianas y multifamiliares grandes), para 1,950 las fincas mayores de una caballería concentraban el 56.2%<sup>43</sup>, según el Anuario Estadístico de la Dirección General de Estadística para 1,981 estima una existencia de 1,431,080 cabezas de ganado.

Pero en la actualidad es evidente la reducción de los hatos, por el avance del cultivo de la caña de azúcar entre otros.

### 3.6.2. Exportaciones de Carne:

La exportación de carne refrigerada de ninguna manera puede ser satisfactoria, por ser artificial, aunque signifique ingresos de divisas, supone la compra de ganado en pié a otros países del área, desarrollando Honduras y Nicaragua empacadoras grandes que compiten con la de Guatemala, observándose en la exportación el siguiente comportamiento:

---

<sup>43</sup> Manuel Villacorta Escobar. Recursos Económicos de Guatemala. Colección Textos Económicos No. 19 USAC. 1,981.

CUADRO No. 8  
EXPORTACION DE CARNES FRESCAS (en millones)

A ñ o	Kilogramos	Quetzales
1,974	13.7	21.50
1,975	12.3	46.95
1,976	9.7	14.40
1,977	18.9	27.90
1,978	6.8	10.70

Fuente: Boletín Estadístico Banco de Guatemala. Julio-septiembre 1,979. Citado por Manuel Villacorta Escobar. Op. cit., p.132.

Se calculaba que para 1,950 se disponía de 31.6 cabezas de ganado por cada 1,000 habitantes, para 1,964 el coeficiente era de 25.6 y para 1,970 de 26.1, lo que demuestra la escasa satisfacción de las necesidades de la población, teniéndose que importar adicionalmente los derivados, leche en polvo, evaporada o condensada y leche fresca.

### 3.6.3. La Exportación de Ganado en pié, y carne de ganado vacuno de 1,983 a 1,991.

La producción ganadera ha permanecido estancada, las ventas mayores han sido hacia México, especialmente ganado en pié, las exportaciones para 1,983 fueron de 9,362 cabezas representando un ingreso de US. \$14.9 millones.

Para 1,984 se exportaron hacia ése mismo país 16,527 cabezas y en la cuota total, solo el rubro de la carne representó US. \$11.6 millones.

Para 1,985 se exportaron US. \$9 millones notándose una disminución con respecto al año anterior, debido a la baja en la producción, llegándose a la emisión del Acuerdo Interministerial de fecha 25 de Marzo de

1,986 (Agricultura, Ganadería y Alimentación como responsable y auxiliándolo, Economía, Finanzas Públicas, Gobernación y Defensa Nacional) mediante el cual se suspendió en los meses de Abril, y Mayo el destace, para la exportación y definitivamente la exportación de ganado en pie. Con el propósito de mantener el abastecimiento adecuado en el mercado interno y el hato bovino, para detener el alza inmoderada de los precios internos, con una clara intervención estatal, tratándose de frenar los efectos de las leyes económicas, exportándose para el año de análisis US. \$3.8 millones.

A partir de 1,987 la situación cambia para la exportación de carne, al eliminar las medidas proteccionistas implementadas, exportando US. \$11.4 millones.

En 1,988 según cifras obtenidas del Instituto Nacional de Estadística INE y la Dirección General de Servicios Pecuarios DIGESEPE, la producción ganadera se incrementó, destazándose 302,000 cabezas de ganado con un valor exportado de US. \$19 millones.

Para 1,989 se continuó incrementando la producción y el destace, llegando a exportar US. \$25.8 millones.

Para 1,990 solo para el mercado externo se destazaron 158,700 cabezas de ganado representando US. \$ 26.7 millones de dólares, observándose igual incremento para 1,991 año en el que se exportaron US. \$ 29.7 millones.<sup>44</sup>

### 3.7. El Petróleo:

#### 3.7.1. Generalidades:

Con fecha 7 de julio de 1,955 fué emitido el código petrolero durante el primer año del gobierno del Presidente Carlos Castillo Armas, dejando a favor de la inversión extranjera la realización de operaciones de

---

<sup>44</sup> Estudios Económicos y Memoria de Labores. Banco de Guatemala. Años 1,984-1,985-1,986-1,987-1,988-1,989-1,990-1,991.

descubrimiento, desarrollo, explotación, transformación, transporte y distribución del producto, sin que las mismas se efecturan con rapidez y la eficiencia necesaria que puedan en su conjunto contribuir al desarrollo del país, encontrándose nuevamente el capital extranjero ahora explotando los recursos del subsuelo, en tanto el estado solo ganará regalías por lo extraído según reportes de la propias empresas extranjeras, repartiéndose las mismas en oscuras condiciones, repitiéndose la consabida historia de las explotaciones en Guatemala.

Hasta Mayo de 1973 no se había concedido ningún contrato de exploración no obstante 21 empresas petroleras se encontraban gestionandolo.

### 3.7.2. Primeras Exploraciones:

La empresa Recursos del Norte realizó exploraciones petroleras en la región de las Tortugas del Departamento de Alta Verapaz, encontrando petróleo y según los cálculos, los mantos petrolíferos tienen capacidad para producir 10,000 barriles diarios, sabiéndose que la mencionada empresa ya estaba sacando 5,000 barriles diarios y los conduciría por un oleoducto hacia el Atlántico<sup>45</sup>, noticia que desde luego fué desmentida por las autoridades de la Dirección General de Minas e Hidrocarburos, aunque el momento era propicio para la explotación debido a la crisis petrolera del mundo, de la cual sólo se aprovecharon los funcionarios de gobierno, y las transnacionales.

### 3.7.3. El Petróleo y sus actividades de 1983 a 1991.

A finales de 1983 las compañías petroleras reiniciaron actividades en las áreas conocidas como Rubelsalto 101 o área I perforando a profundidades de 8,386 pies, estimándose una extracción para diciembre de 1,500 barriles diarios pero lo alcanzado fueron 200 barriles diarios en promedio, en los campos Tierra Blanca y Tortugas las explotaciones resultaron no comerciales, por lo que fueron suspendidas las operaciones y los pozos taponados.

---

<sup>45</sup> Victor Quintana Diaz. Op. cit., p.125.

Las empresas que operan el área conocida como I, en donde se localiza el pozo Bolonkitú-1 que se concluyó en 1,984, con una profundidad de 14,863 pies manifestaron actividad de exploración más dinámica, esto debido a que la Ley de Hidrocarburos que entró en vigencia en 1,983 reconoce los gastos de reacondicionamiento como inversión recuperable, como otra forma de favorecer a las empresas explotadoras de nuestros recursos, ahora los del subsuelo, después de una larga experiencia conocida con nuestra historia agroexportadora y la historia reciente de las explotaciones mineras realizadas por EXMIBAL en Izabal, de ésta cuenta fué la perforación mencionada y la del pozo Paso Caballos-1.

Con respecto a la extracción en 1,983 se lograron 6,984 barriles en promedio diario.

En 1,984 la extracción se redujo a 4,699 barriles diarios con una producción anual de 1,715,200 barriles de los cuales se exportaron 1,248,200 con un valor de US. \$34,000,100 lo cual representa cerca del 43% de lo exportado el año anterior.

En cuanto al consumo interno aumentó en 39.1% utilizándolo la Empresa Eléctrica de Guatemala S.A. EEGSA, y Cementos Progreso quien para ese año redujo su consumo por razones de costo utilizando bunker como fuente energética.

En 1,985 siguió disminuyendo la producción llegando a 2,926 barriles diarios cifra que fué superada hasta el año siguiente con una extracción de 4,939.5 barriles diarios lo que determinó una extracción anual para 1,985 de 732,600 barriles y para 1,986 1,802,800 barriles siendo los pozos más importantes Rubelsalto, Caribe I y Chinajá Oeste, destinándose la casi totalidad al mercado externo debido a que la planta hidroeléctrica de Chixoy generó sin mayores problemas y de allí que no se necesitara el uso de petróleo para la generación.

En este año también se suscribieron nuevos contratos con las empresas en operación para la explotación petrolera.

Para 1,986 los precios internacionales del petróleo bajaron por agotamiento natural entre ellos Rubelsalto disminuyó su actividad en 32.5%, Chinajá Oeste en 38.1 y los del campo caribe disminuyeron 28%, explotaciones a cargo de la Compañía Hispánica de Petróleo S.A. HISPANOIL y Basic Resources International (Bahamas) Limited.



Para 1,987 se terminó de perforar el pozo Rubelsalto 102 incorporándose a la producción, aunque con solo 400 barriles, reacondicionando Rebusalto 4.A y Rebusuj-1, con respecto al precio éste año bajó apreciablemente de US. \$33.43 por barril en 1,981 a US. \$14.86 en 1,987 exportando 1,300,400 barriles con un valor de US. \$19,326,700, destinándose 131,000 barriles al mercado interno adquirido por EEGSA.

Para 1,988 la extracción petrolera fué de 1,342,600 barriles con un crecimiento de 0.3%, por la incorporación de los pozos Xan y Tierra Blanca I en los meses de mayo y septiembre respectivamente y por aumento en los pozos de Rubelsalto y Chinajá, las exportaciones alcanzaron 1,088,500 barriles menos en 16.3% a la de 1,987, pero las ventas internas compensaron dicha baja al incrementarse en 75.1% al utilizarlo nuevamente Cementos Progreso en sustitución del Bunker, las empresas continuaron exploraciones en el área I, perforando el pozo Tierra Blanca II acompañado de estudios geológicos y geofísicos en los departamentos de Petén y Alta Verapaz.

Para 1,989 la producción de crudo se contrajo en 1.1% por el bajo rendimiento de algunos pozos principalmente el de Chinajá Oeste cuyo aporte a la producción total se redujo de 25% a 13% lo que se vió compensado con el inicio de la explotación del pozo Tierra Blanca II, alcanzando 1,000 barriles diarios, localizado en el Sur del Petén, sumándose a los cuatro campos, Rubelsalto, Chinajá Oeste, Caribe y Xan, amparados en los contratos 1-85; 2-85; 3-85; y 1-88 otorgados por el Decreto Ley 109-83 a las compañías Pepsal Exploration Guatemala S.A., FIPP Petroleum Investment B.V. y Petén Petroleum S.A.

Para 1,990 se produjeron 1,432,800 barriles al incorporar a la producción el pozo Xan II con una extracción diaria promedio de 1,000 barriles, exportándose 1,297,200 barriles, superiores en 16.9%, disminuyendo las ventas al mercado interno en 35.3% nuevamente por Cementos Progreso, viéndose compensado por el incremento en el consumo de EEGSA al poner a funcionar la generación térmica.

Para 1,991 la exportación de petróleo alcanzó un valor de US. \$19.1 millones, es decir una disminución

con respecto al año anterior que fué de US. \$ 20.9 millones.<sup>46</sup>

### 3.8. Exportación a través de Productos No Tradicionales:

#### 3.8.1. Generalidades:

En 1,982 cuando aún no se hablaba tanto en Guatemala sobre la liberalización económica, la apertura comercial hacia el exterior, un grupo de empresarios comprendieron que el orden mundial estaba cambiando hacia la globalización, la formación de bloques económicos y la búsqueda de nuevos mercados tanto para las exportaciones como las importaciones en base a ventajas comparativas, y competitivas, existiendo en el país GUATEXPRO entidad que tenía a su cargo precisamente ésa búsqueda de mercados y la orientación hacia la producción de bienes diferentes a los conocidos y que se analizaron con anterioridad, café, azúcar, algodón, banano, cardamomo, carne y petróleo.

Surgiendo para tal fin la Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales, institución que cuenta a la fecha con más de 250 productos para la exportación, lo cual ha permitido lo siguiente:

- a) Disponibilidad de divisas.
- b) Mejoras en la Balanza Comercial y la Balanza Cambiaria.
- c) Aumento en el nivel de vida de las personas que se han dedicado a éste nuevo proceso exportador.

El año de inicio 1,982 representó la exportación de Q.100.00 millones con un reducido número de agremiados, aprovechando las oportunidades ofrecidas por los mercados internacionales, entre estas:

- a) Las tarifas preferenciales del Programa de la Cuenca del Caribe CBI el cuál entró en vigor en 1,984, con acceso libre de impuestos al mercado de Estados Unidos para 3,500 productos, con la excepción

---

46      Estudio Económico y Memoria de  
Labores. Banco de Guatemala. Años 1,984-  
1,985-1,986-1,987-1,988-1,989-1,990-1,991.

de: textiles y vestuario, atún enlatado, petróleo y sus derivados, ciertos productos de cuero, calzado y partes de relojes.<sup>47</sup>

- b) El Sistema Generalizado de Preferencias SGP, que dió acceso desde enero de 1,975 y que expiró el 4 de julio de 1,993, libre de impuestos al mercado de Estados Unidos a más de 2,700 productos, que aparecen año con año en listado de elegibles, estando permanentemente excluidos: textiles y vestuario, relojes, artículos eléctricos, calzado y algunos productos de vidrio, prorrogándose nuevamente aunque con problemas para Guatemala.

Para 1,992 el número de agremiados superó los 800 y exportaron del 2 de enero al 30 de abril de ése año US. \$150.801 millones y del 4 de enero al 29 de abril de 1,993 US. \$164.340 millones, trazándose la meta de alcanzar para el año 2,000 una exportación cercana de Q.3,500 millones.

La Gremial calcula haber generado arriba de 100,000 empleos directos en todo el país y dentro de sus logros adicionales están entre otros:

- a) La creación de la ventanilla única para las exportaciones, por decreto 21-84.
- b) El soporte a la formación de la Comisión Nacional para las exportaciones CONAPEX por decreto 29-89.
- c) La bodega de exportaciones COMBEX.
- d) El proyecto de investigación agrícola ARF.
- e) Participación en la definición de políticas, en materia de Comercio Exterior. Negociaciones de la iniciativa de las Américas y los Acuerdos Bilaterales con México, Colombia y Venezuela.<sup>48</sup>

---

<sup>47</sup> Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales. Revista Data Export. Junio de 1,993 p.6

<sup>48</sup> Díaz, Manolo. Gerente Filial Exportadores de Productos No Tradicionales. Quetzaltenango: septiembre 1,993. (Entrevista).

### 3.8.2. Comportamiento de las Exportaciones de los productos No Tradicionales:

Para 1,985 la gremial exportaba US.\$107 millones y de allí se manifestó un crecimiento del 25% anual, una tasa muy buena, triplicando la cantidad de productos a exportar, lo que demandó un apreciable incremento en las inversiones, el empleo, la variedad de productores y de mercados para la exportación.

Lo que ha contribuido a paliar el impacto de la difícil situación económica desventajosa de los términos de intercambio del país, basado en aspectos fundamentales como los que se mencionan a continuación:

- a) Exportación en base a ventajas comparativas de carácter natural. (en una aplicación de las condiciones climáticas, mano de obra con alta vocación agrícola, mano de obra de bajo costo y abundante, según la concepción de la teoría clásica del comercio internacional).
- b) Cercanía geográfica del mercado más grande del mundo.

Entre los productos exportados se listan los siguientes:

- a) Aceites esenciales.
- b) Algodón y sus derivados.
- c) Artículos de vestuario.
- d) Artículos típicos.
- e) Camarón, pescado y langosta.
- f) Frutas y sus preparados.
- g) Madera y sus manufacturas.
- h) Productos alimenticios.
- i) Productos metálicos.
- j) Productos químicos.
- k) Tabaco en rama y manufacturas.
- l) Tejidos, hilos e hilazas.
- m) Verduras y legumbres.

n) Otros.<sup>49</sup>

Dentro de los rubros mencionados los de más alto crecimiento, en cuanto a la demanda del mercado internacional son:

- a) Industria del vestuario y textiles.
- b) Vegetales.
- c) Flores.
- d) Frutas.
- e) Plantas ornamentales.
- f) Mariscos.
- g) Semillas.
- h) Madera y sus Productos.
- i) Artesanías.<sup>50</sup>

Presentando a la vez altos riesgos de todos conocidos, entre los que se mencionan:

- La fijación de cuotas para el sector textil y de la confección. (Como una medida proteccionista de los países importadores, especialmente Estados Unidos).
- Serias restricciones en materia de tipo fitosanitario y uso de productos químicos, para el control de enfermedades y plagas.
- Competencia muy fuerte de muchos países que incrementan sus productos y la oferta todos los años, en rubros similares a los de Guatemala.
- Regulaciones en cuanto a la protección del medio ambiente generalizado no en cada país sino a nivel

---

<sup>49</sup> Banco de Guatemala. Rubros de exportación cuadros estadísticos.

<sup>50</sup> Gremial de exportadores de Productos No Tradicionales. Revista Aniversario p.9.

mundial.

- Riesgos de cierre de mercados por utilizar el narcotráfico la exportaciones de Guatemala, para el transporte de drogas.
  - Competencia desleal por competidores fuertemente incentivados y subsidiados por sus gobiernos.
- Por lo que las ventajas comparativas tienen que unirse a las ventajas competitivas, puesto que a nadie escapan las deficiencias internas, en burocracia, legislación e infraestructura.

### 3.2.3. Análisis del Comportamiento de las Exportaciones de Productos No Tradicionales de 1,982 a 1,991.

Los aceites esenciales, los derivados del algodón, la miel de abeja y el gran rubro de otros, han venido descendiendo, en tanto los demás han manifestado crecimiento durante el período en análisis.

El año de 1,986 representa el de más bajas exportaciones y de allí en adelante han venido incrementándose, hasta llegar a 1,991 con US. \$300.05 millones.

Según se demuestra en el siguiente cuadro y gráfica respectiva.

CUADRO No. 9

Guatemala: Exportaciones FOB de principales productos no tradicionales. Período de 1,982-1,991. (en US. millones).

Descripción	1,982	1,983	1,984	1,985	1,986	1,987	1,988	1,989	1,990	1,991	Tasa Acumula da del período
Aceites esenciales	2.17	1.69	1.66	1.59	1.51	1.74	2.36	2.6	1.3	1.6	-3.3 %
Ajonjolí	9.87	9.02	11.46	10.15	11.93	12.48	14.14	15.4	27.8	22.3	9.7 %
Algodón, derivados	2.77	0.45	1.79	1.19	0.79	0.63	1.06	1.4	1.7	1.6	-5.9 %
Artículos de vestir	1.17	1.77	3.13	3.10	5.75	6.38	8.49	10.5	17.5	18.5	35.9 %
Artículos típicos	0.74	0.80	0.84	0.69	0.65	0.24	0.67	1.3	2.5	2.6	15.0 %

Cacao	0.04	1.12	2.03	0.65	1.21	3.92	1.45	0.4	0.02	0.05	2.5 %
Camarón, Pescado y Langosta.	8.36	8.78	10.91	9.14	8.06	12.86	14.53	18.7	14.7	18.7	9.4 %
Caucho natural	3.71	5.53	7.21	6.01	5.01	6.81	8.33	8.1	9.5	12.1	14.0 %
Flores, Plantas Raíces y Semillas.	9.68	8.38	10.79	19.43	9.11	11.30	12.16	12.9	14.5	16.6	6.2 %
Frutas y sus preparados	1.83	2.20	2.24	3.25	6.08	11.65	11.80	14.8	18.3	32.5	37.7 %
Madera y manufacturas	3.23	1.59	1.80	2.62	5.45	9.76	12.63	10.8	10.1	11.6	15.3 %
Miel de abeja	2.41	2.93	2.31	2.13	2.27	2.11	1.77	1.1	1.1	1.2	-7.5 %
Miel de purga	4.93	2.34	4.74	6.12	5.77	8.29	9.23	10.5	8.9	9.9	8.1 %
Minerales	1.13	0.32	0.52	1.38	2.51	1.51	1.20	1.2	1.5	3.1	11.9 %
Productos alimenticios	5.66	4.55	7.29	6.68	7.05	11.52	9.09	10.5	12.9	15.8	12.1 %
Productos de vidrio	1.40	0.70	1.70	3.62	3.50	3.61	4.91	4.5	1.6	1.9	3.5 %
Productos metálicos	1.04	0.63	0.82	0.66	0.89	1.95	1.18	4.3	3.0	4.9	18.8 %
Productos químicos	27.29	24.75	23.98	24.11	20.87	24.50	20.90	22.1	26.6	32.1	1.8 %
Tabaco, rama y manufac.	17.73	13.33	16.10	13.11	10.61	11.29	17.21	18.4	21.2	18.2	0.3 %
Tejidos, Hilos, Hilazas	3.90	2.55	4.88	2.65	2.34	8.77	6.48	8.0	9.9	9.7	10.7 %
Verduras y legumbres	10.61	9.41	11.40	10.34	11.08	16.19	17.59	23.9	27.2	30.6	12.5 %
Otros	51.05	66.66	35.88	36.09	5.27	6.75	16.89	22.3	25.1	34.5	-4.3 %
<b>T O T A L</b>	<b>170.52</b>	<b>169.5</b>	<b>163.48</b>	<b>155.71</b>	<b>127.71</b>	<b>175.00</b>	<b>194.38</b>	<b>223.70</b>	<b>256.92</b>	<b>300.05</b>	<b>6.5 %</b>

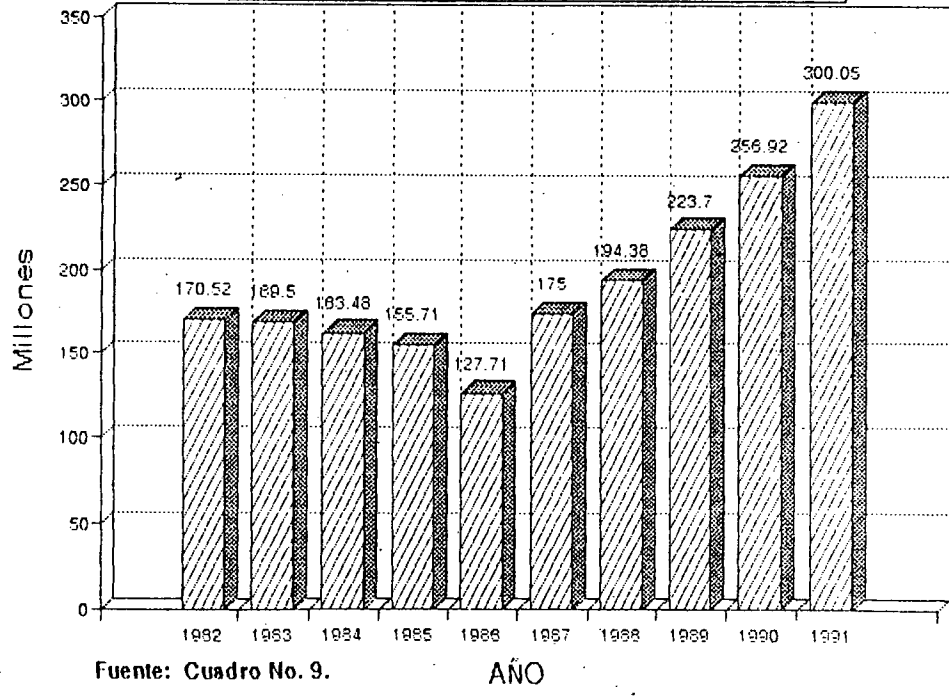
Fuente: Grerial de Exportadores y Banco de Guatemala. Memoria de Labores 1,982-1,991.

78-A

# GRAFICA No. 1

## Exportaciones Totales FOB.

Productos No Tradicionales, Periodo 1982-1991



Fuente: Cuadro No. 9.

AÑO



### 3.3.A.- Los Productos No Tradicionales en la Actualidad:

En 1,993 se ha notado un estancamiento, debido a una baja en el dinamismo registrado en las nuevas exportaciones, y al marco macroeconómico en cuanto a:

- Tasa de cambio
- Tasa de interés (12% en el extranjero, 28 a 30% en Guatemala) lo cual aumentan los costos financieros.
- Ritmo inflacionario acelerado.
- Control del medio circulante (encaje bancario).
- Infraestructura productiva en deterioro. Carreteras en muy mal estado sistema telefónico deficiente, trámites burocráticos muy largos, etc.

Por proyecciones realizadas<sup>51</sup>, advierten sobre una significativa baja que perdurará hasta 1,994.

La política económica actual favorece a las importaciones, no así a las exportaciones, lo cual se demuestra por la Balanza Comercial para 1,992, la que manifestó un déficit de US. \$ 974.9 millones debido a un incremento en las importaciones con respecto a 1,991 en un 32.2% y un modesto incremento en las exportaciones de 4.7%.

Todo ésto debido a la política de estabilización, lo que ha relegado, la estrategia de promoción de las exportaciones, sin neutralizar las desventajas de los productores nacionales frente a los competidores del exterior.

---

<sup>51</sup> Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales. Revista Data Export Junio 1, 1993, p. 2-6

**PRODUCTO INTERNO BRUTO, BALANZA COMERCIAL Y TERMINOS DE  
INTERCAMBIO.**

En éste capítulo se analiza el Producto Interno Bruto (PIB) de 1,983 a 1,990 tomándo como base los precios de 1,958 con fines comparativos, en las ramas principales de la actividad económica, agro, comercio, construcción, industria, transporte almacenamiento y comunicaciones y el rubro de otros.

Luego se analiza la Balanza Comercial, con sus componentes; Exportaciones, Importaciones y Saldo.

Las exportaciones se analizan al precio FOB, por producto hacia centro américa y hacia el resto del mundo, en igual forma se analiza el monto en dólares y hacia países principales de destino.

Las importaciones se analizan al valor CIF, por grupo económico en cuanto a: materias primas y productos intermedios, bienes de consumo, bienes de capital, combustibles y lubricantes, materiales de construcción y diversos.

Con la información de exportaciones e importaciones se analizan los Términos de Intercambio (TI) y su comportamiento de 1,958 a 1,992. Esto se realiza por medio de los índices de relación de términos de intercambio compuesto por la evolución de los precios de exportación y los precios de importación, para determinar finalmente la relación favorable o desfavorable de los términos de intercambio, como efecto de los cambios ocurridos en los precios de las transacciones internacionales.

**4.1.- Producto Interno Bruto:**

La actividad económica se analiza de los años 1,983 a 1,990, tomándo como base, el año 1,958 a los precios constantes comparados a ése año, por medio de 5 ramas del sector productivo y un rubro que engloba todas las actividades fuera de los mismos. Para lo cual se presenta el siguiente cuadro que concentra la información recopilada para ésos años:

CUADRO No. 10

Producto Interno Bruto por ramas de actividad a precios de 1,958

Rama	Agropecuario	Comercio	Construcción.	Industria	Transporte Almacenamiento. Comunicaciones	Otros	Valor en miles de quetzales.
Años	%	%	%	%	%	%	
1,983	25.3	26.0	2.60	15.9	6.8	23.4	2,939,604.4
1,984	25.7	25.9	1.8	15.9	6.9	23.8	2,952,641.7
1,985	25.9	25.4	1.7	15.8	7.2	17.5	2,936,061.9
1,986	25.6	24.8	1.7	15.9	7.1	18.1	2,936,635.2
1,987	25.7	24.7	1.9	15.7	7.3	17.8	3,032,113.9
1,988	25.8	24.6	2.1	15.4	7.3	17.9	3,158,318.7
1,989	25.6	24.4	2.2	15.2	7.7	17.8	3,287,593.7
1,990	25.8	24.2	2.0	15.0	8.1	18.0	3,390,526.8

Fuente: Estudio Económico y Memoria de Labores. Banco de Guatemala. Recopilación de 1,983 a 1,990.

El sector agropecuario conjuntamente con el sector comercial son las ramas de la actividad económica del país, que generan el mayor porcentaje del PIB manteniendo a través de los años analizados una a tonía excesivamente marcada, producto del modelo económico establecido en el país, en tanto que la industria, mantiene un porcentaje constante, sin variación apreciable.

La generación de movimiento monetario para 1,985 manifiesta un leve decremento de 0.56%, manteniéndose invariable para 1,986 para los años siguientes se logra un incremento entre 3 y 4% de variación anual.

Por el lado de las exportaciones se encuentra un deterioro y por el lado de las importaciones un aumento, lo que demuestra un estancamiento de la economía frente a un proceso inflacionario y presión económica internacional, por el servicio de la deuda externa, lo cual ha generado un crecimiento empobrecedor en la economía del país.

#### 4.2.- Balanza Comercial.

##### 4.2.1.- Exportaciones totales:

Durante los años de 1,982 a 1,991 la característica para Guatemala ha sido tener una Balanza Comercial deficitaria con las únicas excepciones de 1,983 con un superávit de US \$. 23.8 y el año 1,986 con US \$. 102.1 millones, para 1,990 el saldo fué de US. \$. 497.6 millones, aparentando una disminución en el déficit pero para 1,991 el mismo se incrementó a US \$. 649.1 millones, para lo cual se presenta la información en el siguiente cuadro y gráfica:

## CUADRO No. 11

Guatemala: Balanza Comercial total. Período de 1,982-1,991 en

US \$ millones.

Año	Exportación	Importación	Saldo	Relación	Variación	
	FOB	CIF		Imp/Exp	Exportación	Importación
1,982	1,119.8	1,388.0	- 268.2	1.24	—	—
1,983	1,158.8	1,135.0	23.8	0.98	3.5	- 18.2
1,984	1,122.3	1,278.5	- 156.2	1.14	- 3.1	12.6
1,985	1,020.6	1,174.8	- 154.2	1.15	- 9.1	- 8.1
1,986	1,061.6	959.5	102.1	0.90	4.0	- 18.3
1,987	987.3	1,479.2	- 491.9	1.50	- 7.0	54.2
1,988	1,021.7	1,557.0	- 535.3	1.52	3.5	5.3
1,989	1,107.9	1,653.8	- 545.9	1.49	8.4	6.2
1,990	1,162.9	1,660.5	- 497.6	1.43	5.0	0.4
1,991	1,202.1	1,851.2	- 649.1	1.54	3.4	11.5

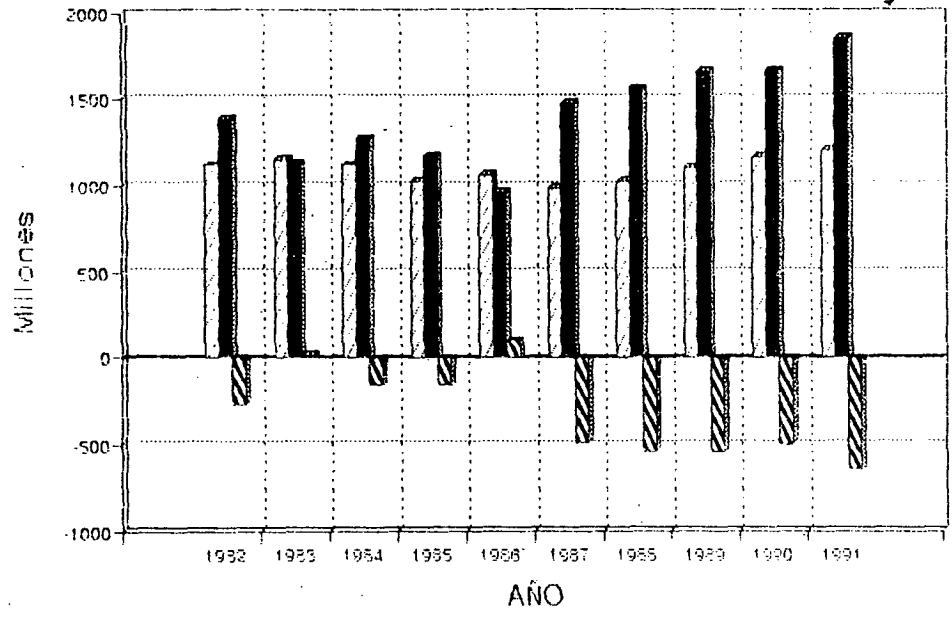
Fuente: Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales.

Análisis del comportamiento de las exportaciones 1,982-1,991.

# GRAFICA No.2

## Balanza Comercial Total

Periodo 1.982 - 1.991



Fuente: Cuadro No. 11

Exportaciones FOB    Importaciones CIF    Saldo

## 4.2.1.1. Exportaciones hacia Centro América:

A continuación se presenta la información de la Balanza Comercial.

CUADRO No. 12

Balanza Comercial con centroamérica, período de 1,982-1,991 en US (millones).

Año	Exportación FOB	Importación CIF	Saldo	Relación imp/Exp	Variación Exportación	Importación
1,982	337.30	215.10	122.20	0.64	—	—
1,983	320.90	225.10	95.80	0.70	- 4.90	4.60
1,984	291.40	187.70	103.70	0.64	- 9.20	- 12.60
1,985	207.80	90.0	117.80	0.43	- 28.70	- 52.10
1,986	185.3	84.4	100.90	0.46	- 10.80	- 6.20
1,987	230.50	132.10	98.40	0.57	24.40	56.50
1,988	236.40	148.50	87.90	0.63	2.60	12.40
1,989	248.90	166.80	82.10	0.67	5.30	12.30
1,990	288.20	135.90	152.30	0.47	15.80	- 18.50
1,991	324.00	156.90	167.10	0.48	12.40	15.50

Fuente: Gremial de Exportadores de productos no tradicionales y actividad económica y Memoria de labores del

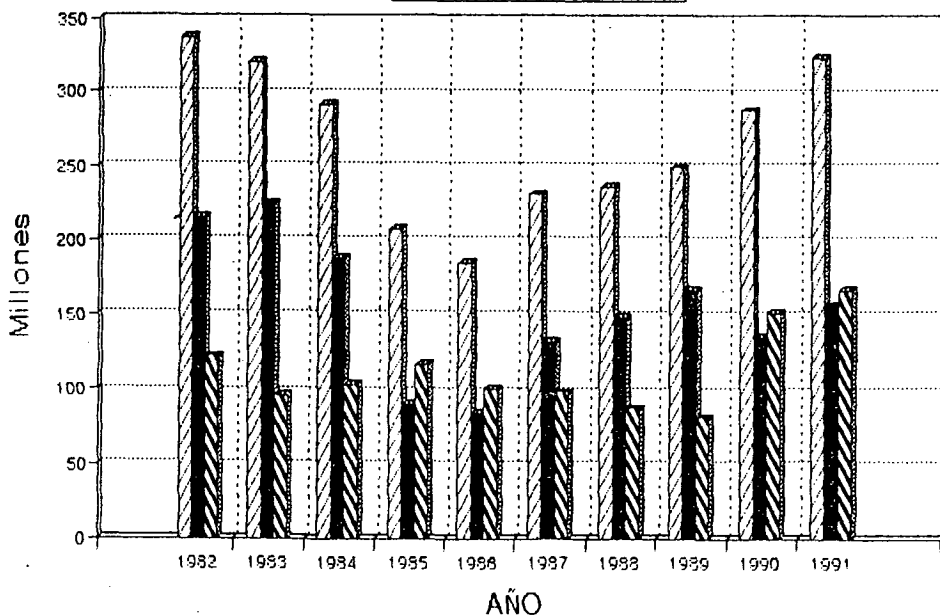
Banco de Guatemala de 1,982 a 1,991.

Con Centroamérica la Balanza Comercial siempre ha sido favorable, lo cual se explica por tener éstos países una pequeña economía abierta y tomadora de precios internacionales, representándolo gráficamente a continuación:

## GRAFICA No.3

### Balanza Comercial Con Centro América

Periodo 1,982 - 1,991



Fuente: Cuadro No. 12



Exportaciones FOB



Importaciones CIF



Saldo



Adicionalmente observamos que a pesar de tener un saldo favorable en todo el período de análisis, es de hacer notar que las exportaciones sufrieron una disminución desde 1,982 hasta recuperarse en 1,991, lo cual demuestra que aún con los vecinos las exportaciones han disminuído siendo 1,986 el año del menor valor exportado US. \$ 185.3 millones, de igual forma el importado US. \$ 84.4.

En el período analizado, obtuvo Guatemala un superavit en las exportaciones de US. \$ 1,126.20 millones, es decir un 42.24% sobre el valor exportado.

En la Balanza Comercial con el resto del mundo, solo en el año 1,986 hubo un superavit de US. \$ 1.20 millones, todos los demás años hubo déficit, alcanzando en el período US. \$ 4,300.9 millones, es decir un 51.85% del valor exportado, como se demuestra a continuación:

## 4.2.1.2.- Exportaciones con el resto de países del mundo:

CUADRO No. 13

Balanza Comercial con el resto de países del mundo, período

1,982-1,991 (en US. \$ millones)

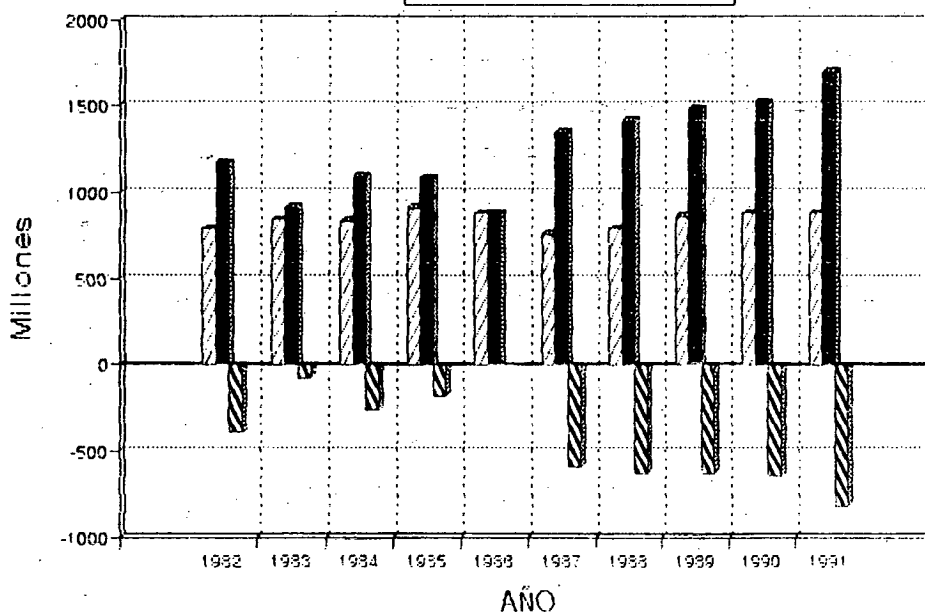
Año	Exportación FOB	Importación CIF	Saldo	Relación Import/Export	Variación % Exportación	Importación
1,982	782.40	1,172.90	- 390.50	1.50	—	—
1,983	837.90	909.90	- 72.00	1.09	7.10	- 22.40
1,984	830.90	1,090.80	- 259.90	1.31	- 0.80	19.9
1,985	812.80	1,084.80	- 272.00	1.33	- 2.20	- 0.60
1,986	876.30	875.10	1.20	1.00	7.80	- 19.30
1,987	756.80	1,347.50	- 590.70	1.78	- 13.60	54.00
1,988	785.30	1,408.50	- 623.20	1.79	3.80	4.50
1,989	859.10	1,486.80	- 627.70	1.73	9.40	5.60
1,990	874.80	1,524.60	- 649.80	1.74	1.80	2.50
1,991	878.10	1,694.40	- 816.30	1.93	0.40	11.10

Fuente: Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales e Informes Económicos. Memoria de Labores Banco de Guatemala años 1,982-1,991.

# GRAFICA No.4

## Balanza Comercial Con Resto del Mundo

Período de 1,982 - 1,991



Fuente: Cuadro No. 3

 Exportaciones 
  Importaciones 
  Saldo

#### 4.2.1.3. Exportaciones totales según grandes rubros:

Para realizar éste análisis, se dividen las exportaciones de la siguiente manera:

- a) Productos principales o tradicionales.
- b) Productos exportados hacia Centro América.
- c) Exportación de productos no tradicionales.

Cada producto tradicional ya fué analizado individualmente, acá solo se concentra la información, diciendo que los mismos representan el mayor rubro en las exportaciones, pero con una tendencia a la reducción porcentual de participación ya que para 1,986 ocupaban el 70% de las exportaciones mientras que para 1,991 se redujeron a un 49%, lo que analizado con profundidad nos indica que el proceso empobrecedor de agudiza, debido a que todo el recurso tierra está destinado a la agroexportación y si ésta descende en sus niveles, se genera más desempleo y se contrae la actividad económica, produciendo aún más insatisfacciones, en los campos económicos, políticos y sociales, a tal punto que el sector fuerte en la actualidad es el azucarero, por tener el crecimiento mayor tanto a nivel interno como internacional.

Los productos exportados hacia Centro América, han ganado posiciones ventajosas, por el saldo favorable para Guatemala, aunque con variaciones que van desde un máximo de 30% a un mínimo de 17% que fué el año de menor exportaciones, 1,986.

Los productos no tradicionales, han manifestado un crecimiento que llegó a un máximo de 25% del valor exportado total es decir cercano a los US \$. 300 millones, lo que ha contribuido a detener el deterioro de la Balanza Comercial.

Toda la información se presenta en el siguiente cuadro y gráfica.

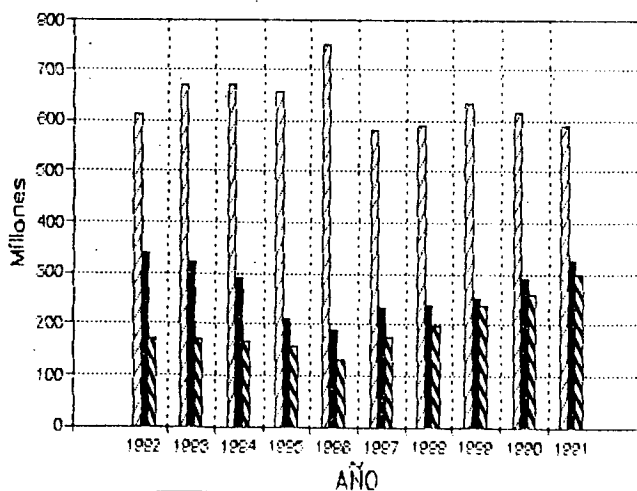
CUADRO No. 14

Guatemala: Exportaciones totales FOB, según grandes rubros, período de 1,982-1,991 (en US. \$. millones)

Descripción	1,982	1,983	1,984	1,985	1,986	1,987	1,988	1,989	1,990	1,991
Principales productos	611.9	668.4	667.4	657.1	748.6	581.8	590.9	635.4	617.7	591.1
Centro América	337.3	320.9	291.4	207.8	185.3	230.5	236.4	248.9	288.2	324.0
No Tradicionales	170.5	169.5	163.5	155.7	127.7	175.0	194.4	233.7	257.1	299.7
TOTAL	1,119.7	1,158.8	1,122.3	1,020.6	1,061.6	987.3	1,021.7	1,108.0	1,163.0	1,214.8

GRAFICA No.5  
Exportaciones Totales FOB.

Segun Grandes Rubros. Período de 1. 982 - 1. 991



Fuente: Cuadro No. 14

▨ Principales Productos

— Hacia Centro América

▨ No tradicionales

#### 4.2.1.A. Exportaciones totales libre a bordo FOB, según países de destino:

Los principales socios comerciales para Guatemala son Estados Unidos, El Salvador, Alemania y Costa Rica. Del período en análisis se han exportado en total un 59% hacia esos cuatro países.

Es importante resaltar que El Salvador es el segundo socio comercial, mientras que el otro país vecino, México es el noveno socio comercial, a pesar de tener mecanismos de Cooperación Económica, suscritos entre ambos países, los que se analizan más adelante en ésta investigación, exportándole en promedio 2.34% del total, un porcentaje bastante bajo, cuando se le pueden exportar US \$. 125 millones anualmente, cosa que nunca se ha logrado.

Países como Alemania, Italia, Japón, Holanda, Honduras, Reino Unido, Finlandia, Jordania, han manifestado una tasa de crecimiento negativa en sus importaciones desde Guatemala, lo cual se manifiesta claramente en la Balanza Comercial, en deterioro constante.

Por el contrario, los otros países han manifestado una tasa positiva en el crecimiento de sus importaciones, principalmente Nicaragua, México, Honduras y Estados Unidos.

Toda ésta información se presenta a continuación:

#### CUADRO No. 15

Guatemala: Exportaciones totales FOB según destino, período de  
1,982-1,991  
(en US \$. millones)

País	1,982	1,983	1,984	1,985	1,986	1,987	1,988	1,989	1,990	1,991	Total de cada país
Estados Unidos	304.0	400.0	417.4	366.2	483.2	399.1	280.7	380.3	449.6	444.6	3,925.1
El Salvador	117.4	103.8	97.6	120.2	100.9	133.9	128.0	129.9	144.2	154.7	1,230.6
Alemania	78.2	62.4	61.6	75.5	87.3	71.7	94.9	86.3	63.4	45.4	726.7

Costa Rica	58.0	82.0	63.9	45.2	53.0	60.6	62.9	70.8	73.7	75.2	654.3
Italia	41.1	34.6	37.9	42.3	32.3	35.5	40.7	33.1	17.3	19.9	334.7
Japón	55.5	39.4	49.0	33.3	41.2	18.4	25.1	26.4	34.6	34.1	357.0
Holanda	38.5	31.3	29.9	19.3	29.9	26.8	37.3	20.7	22.9	27.3	283.9
Honduras	25.3	26.9	10.1	26.5	21.8	24.9	33.7	35.7	38.1	43.8	286.8
México	35.1	14.8	13.0	12.1	6.2	11.1	23.9	43.2	35.7	61.9	257.0
Panamá	21.9	16.1	21.4	18.5	16.9	21.5	16.8	21.8	27.6	28.3	210.8
Arabia Saudita	15.9	14.7	13.1	23.8	26.4	26.3	26.5	19.5	17.3	21.5	205.0
Reino Unido	18.6	12.9	11.2	4.2	8.6	9.2	12.3	7.1	11.2	9.7	105.0
Finlandia	15.2	14.5	15.4	12.5	13.8	19.2	14.3	10.5	6.3	6.4	128.1
Jordania	21.7	16.4	16.3	23.6	14.2	12.1	7.5	5.8	2.1	0.5	120.2
Nicaragua	14.3	12.4	16.1	15.8	9.4	11.1	11.9	12.6	32.3	50.2	186.1
Otros	259.1	276.6	248.4	181.6	116.5	105.9	205.2	204.2	186.7	178.6	10,965.1

Fuente: Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales. Banco de Guatemala. Informe Económico y Memoria de Labores de 1,982-1,991.

#### 4.2.1.5. Exportaciones FOB según los productos principales:

En su momento se analizó cada uno de los productos tradicionales de exportación: Algodón, Azúcar, Café, Cardamomo, Carne y Petróleo, aquí se presenta la información de conjunto, para el análisis de 1,982 a 1,991.

El Café es el producto de mayor exportación, siendo 1,986 su mejor año con 69.77% del total exportado y 1,991 el más bajo con 49.46% es decir la tendencia es a la baja.

El Algodón cedió el segundo lugar al Azúcar y al Banano, que alternativamente han venido aumentando en el total exportado, el Azúcar posee hasta 1,991 el segundo lugar en las exportaciones y el Banano el tercer lugar.

El Cardamomo tuvo su más alta participación en las exportaciones cuando alcanzó el 8.93%, manteniéndose en la actualidad por encima del algodón, pero por debajo de las exportaciones de carne, mejorando ésta última en los años recientes alcanzando un 5.13% para 1,991.

El Petróleo para el último año superó a las exportaciones de algodón, pero lo importante de resaltar es la tendencia generalizada hacia las exportaciones de productos básicos que dependen de la producción mundial, la cual es desorganizada y de la demanda mundial, la cual por el contrario es organizada, en un mundo avanzado tecnológicamente, en donde los sustitutos solo esperan un alza en los precios de los productos agrícolas, para comercializarse económicamente.

Esta información se resume en el siguiente cuadro:



CUADRO No. 16

Guatemala: Exportaciones FOB de principales productos, periodo de 1,982-1,991 (en US \$. millones)

Descripción	1,982	1,983	1,984	1,985	1,986	1,987	1,988	1,989	1,990	1,991
Algodón	78.5	46.1	70.4	59.8	27.6	17.5	40.2	26.1	24.2	10.3
Azúcar	23.2	126.8	74.2	44.2	50.8	53.5	71.3	86.3	120.3	138.1
Banano	60.3	38.5	56.6	62.0	71.3	69.2	61.7	79.1	67.8	66.5
Café	358.8	360.7	360.7	411.4	522.3	370.9	349.6	373.0	323.5	286.3
Cardamomo	29.7	31.4	59.4	58.7	45.8	43.5	33.7	30.4	34.5	28.9
Carne	15.3	14.9	11.6	9.0	3.8	11.4	19.0	25.8	26.7	29.7
Petróleo	46.1	60.0	34.0	12.0	27.0	15.8	15.4	14.6	20.9	19.1
TOTAL	611.9	668.4	667.3	657.1	748.6	581.8	590.9	635.3	617.9	578.9

Fuente: Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales y Banco de Guatemala. Informe Económico y Memoria de Labores de 1,982-1,991.

#### 4.2. Importaciones:

Las exportaciones hacia el resto de países del mundo en el periodo de 10 años analizado, manifiesta una variación de US. \$.122 millones entre el año de menor al de mayor exportación, en tanto por el lado de las importaciones la variación ha sido de US. \$. 819.40 millones, lo que demuestra que la relación Importación/Exportación es cada vez más desfavorable para Guatemala, incrementándose las exportaciones cuando la variación ha sido de un 9.40%, mientras las importaciones han llegado a variar hasta 54%.

Estas condiciones lejos de modificarse, continúan incrementando las importaciones con el agravante adicional que las condiciones del mercado internacional para los productos básicos de Guatemala, cada vez son más desfavorables.

La composición propiamente de las importaciones manifiesta un orden que se ha mantenido a lo largo del periodo analizado de la siguiente forma:

- 1.- Materias primas y productos intermedios.
- 2.- Bienes de consumo.
- 3.- Bienes de capital.
- 4.- Combustibles y Lubricantes.
- 5.- Materiales de construcción.
- 6.- Diversos.

Lo cual es una consecuencia lógica de la estructura económica del país, agroexportador, que necesita esas materias primas y productos intermedios precisamente para la producción de materias agrícolas con escaso valor agregado, relegando al tercer lugar la importación de bienes de capital, los cuales se utilizan para la transformación de esas materias primas, maquinaria por ejemplo, si en 1,986 se exportaron US. \$. 876.30 a los países del resto del mundo y se importaron US \$. 1,084.80, el componente de importación de materias primas y productos intermedios ascendió a 53.20%, lo cual es igual a US. \$. 577.00 millones, lo cual representa un 65.16% de la exportación, solo en ese rubro, debido a que se tienen que importar desde productos químicos hasta materiales de empaque que

no son fabricados en el país y en el caso de serlo, es por empresas transnacionales, que envían sus utilidades a las casas matriz.

### 4.3. Términos de Intercambio ( TI )

#### 4.3.1. Consideraciones Preliminares:

En éste estudio se han analizado los productos de exportación de Guatemala a lo largo de su historia, llegándose al momento de considerar la Balanza Comercial, en su componente de Exportaciones/Importaciones, lo que nos proporciona el material para analizar los términos de intercambio en un momento en el que el comercio y la estructura del mercado internacional, siguen imponiendo condiciones desfavorables por medio de restricciones y baja en los precios de productos básicos.

A continuación se presentan algunas definiciones necesarias:

#### 1.- El Índice de la Relación de Términos de Intercambio <sup>52</sup>

Se denomina así a la razón entre el índice de precios a las exportaciones IPX, y el índice de precios a las importaciones IPM, lo cual mide el impacto en una economía, de sus transacciones comerciales internacionales en relación a los precios. Se calcula así:

$$IRTI = \frac{IPX}{IPM} \times 100 \text{ en donde:}$$

IPX: Mide la evolución de los precios de exportación, referidos a un año base, para éste estudio se eligió como tal 1,958 y se obtiene de dividir, los precios de las exportaciones

---

<sup>52</sup> Términos de Intercambio. Boletín Economía al Día. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales USAC. Guatemala octubre 1, 1992 No. 10 p. 2-8.

a precios corrientes, entre los precios de las exportaciones de un año base.

**IPM:** Se obtiene en igual forma que el anterior utilizando las importaciones.

Significa ésto que en el análisis de los TI, se mide de manera global la influencia de los precios en las transacciones comerciales internacionales lo que permite establecer si existe una desigualdad en las mismas, es decir un beneficio o una pérdida. Lo cual se puede medir a través del siguiente índice.

- 2.- Poder de compra de las exportaciones PCX y el Efecto de las Relaciones de Términos de Intercambio ERTI. Los que se calculan así:

$$PCX = \frac{X}{IPM} \times 100$$

Lo cual nos permite medir la capacidad real o poder de compra que tiene el valor en términos monetarios de las exportaciones, refiriéndose los precios de las exportaciones a un año base o a precios constantes.

$$ERTI = PCX - X$$

Este indicador expresa en forma monetaria, la situación favorable o desfavorable, como efecto de los cambios ocurridos en los precios de las transacciones internacionales.

Al cuantificar en valores monetarios tanto el ingreso real, como el egreso real, por medio de los indicadores PCX y ERTI podemos establecer la capacidad de pago en el exterior.

### 4.3.2. Comportamiento de los Términos de Intercambio de 1,958 a 1,992.

En base a las definiciones dadas, se presenta la información en los siguientes cuadros, con la intención de demostrar que la pérdida de las relaciones comerciales internacionales tiene la connotación de un problema estructural.

CUADRO No. 17

GUATEMALA: EVOLUCION DE LOS TERMINOS DE INTERCAMBIO. PODER DE COMPRA DE LAS EXPORTACIONES Y EFECTOS DE LOS TERMINOS DE INTERCAMBIO. Años 1,955-1,992 (Valores en miles de quetzales).

Años	Exportaciones a Precios corrientes	Exportaciones a Precios Constantes	Importaciones a Precios corrientes	Importaciones a Precios constantes
1,955	112,503	96,153	111,591	121,559
1,958	121,675	121,675	164,448	164,338
1,960	131,867	152,978	151,682	165,231
1,965	223,498	242,406	261,147	246,955
1,970	353,648	346,035	338,454	293,287
1,975	792,011	497,495	857,962	352,057
1,980	1,747,645	651,134	1,963,315	441,194
1,981	1,471,000	557,408	2,031,538	423,060
1,982	1,288,691	510,170	1,629,319	334,288
1,983	1,175,837	454,693	1,317,050	267,856
1,984	1,256,198	440,184	1,463,574	287,205
1,985	2,067,982	454,017	2,247,621	250,278
1,986	2,542,110	390,455	2,311,130	213,600

1,987	2,807,010	414,000	3,948,500	315,800
1,988	3,308,544	437,307	4,506,794	327,741
1,989	4,099,164	495,427	5,322,913	346,883
1,990	6,775,758	527,782	8,143,114	344,322
1,991 p/	8,374,163	502,326	10,216,180	358,488
1,992 e/	9,256,660	519,807	12,124,308	401,954

p/ preliminar

e/ estimado

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

CUADRO No. 18

GUATEMALA: EVOLUCION DE LOS TERMINOS DE INTERCAMBIO. Cálculos en base al cuadro anterior (en miles de quetzales)

Años	I P X	I P M	I R T I	P C X	E R T I
1,955	115.8	91.8	126.1	122,552.5	25,399.5
1,958	100.0	100.0	100.0	121,675.0	0.0
1,960	86.2	91.8	93.9	143,646.0	( 9,332.0)
1,965	92.2	105.7	87.2	211,352.0	( 31,054.0)
1,970	102.2	115.4	88.6	306,453.3	( 39,581.7)
1,975	159.2	243.7	65.3	324,994.6	(172,500.4)
1,980	268.4	445.0	60.3	392,729.2	(258,404.8)
1,981	263.9	480.2	55.0	306,330.7	(251,077.3)
1,982	252.6	487.4	51.8	264,401.1	(245,768.9)
1,983	258.6	491.7	52.6	239,137.1	(215,555.9)
1,984	285.4	509.6	56.0	246,506.7	(193,677.3)
1,985	455.5	898.0	50.7	230,287.5	(223,729.5)
1,986	651.1	1,082.0	60.2	234,945.5	(155,509.5)
1,987	678.0	1,250.3	54.2	244,506.9	(169,493.1)
1,988	756.6	1,375.1	55.0	240,603.9	(196,493.1)
1,989	827.4	1,534.5	53.9	267,133.5	(228,293.5)
1,990	1,283.8	2,365.0	54.3	286,501.4	(241,280.6)
1,991	1,667.1	2,772.5	60.1	302,043.8	(200,282.2)
1,992	1,780.8	3,016.3	59.0	306,887.9	(212,919.1)

Fuente: Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. Términos de Intercambio. Boletín Economía al día. No. 10. En base a los datos del cuadro anterior.

### 4.3.3. Análisis de los Términos de Intercambio.

El comportamiento de los TI demuestra el deterioro gradual en la capacidad de compra del país, producto de la situación desfavorable en sus relaciones comerciales con los países del resto del mundo, ya que solo con Centroamérica se mantiene una Balanza Comercial superavitaria.

El IPX revela un incremento a partir de 1,970, con fluctuaciones en la década del ochenta, para llegar a su más alto valor de 1,992, significando que los precios de las exportaciones fueron crecientes, pero no por una mejora de precios sino por un aumento en volumen exportado.

El IPM su crecimiento si ha sido constante a partir de 1,965 sin variaciones en todos los años analizados, lo cual indica que los precios de las importaciones han crecido a un ritmo mucho mayor. Por ejemplo en 1,982 el IPX era de 2.52 en tanto que para 1,992 era de 17.80, al analizar el IPM para esos mismos años encontramos que en 1,982 fué de 4.87, mayor notoriamente que el IPX y para 1,992 el IPM fué de 30.16, también mayor que el IPX. Indicando que los precios de las exportaciones han crecido pero no al ritmo que los precios de las importaciones.

El IRTI revela claramente el deterioro al comparar año con año los dos índices anteriores, por ejemplo en 1,982 el deterioro de los TI era de 48.20% para 1,992 llegó a 41% y en general en tanto las fluctuaciones sean menores que 100, se continuará con una pérdida en la relación de intercambio.

El poder de compra de las exportaciones PCX también sufre un deterioro constante, por ejemplo para 1,982 a precios constantes se exportaron Q. 510,170,000 de los cuales sólo se pudo comprar equivalentemente Q. 264,401,100, con una pérdida de Q. 245,768,900, para 1,992 se compraron a precios constantes Q. 401,954,000 al haber exportado a precios constantes 519,807,000 millones de quetzales, pero lo real fué que el poder de compra comparado a precios de 1,958 la cantidad de Q.306,887,900, lo que nuevamente representa una pérdida de Q.212,919,100.

Demostrándose que no es el aumento en las exportaciones la solución en el déficit de la Balanza Comercial, sino los precios de las exportaciones, las que mejorarán los Términos de Intercambio, de lo contrario solo se consigue un crecimiento empobrecedor, ya que de 1,958 a 1,992 se han dejado de recibir la cantidad de



Q. 3,044,952,900 al valor del quetzal en 1,958, lo cual no permite tener capacidad para adquirir mayor cantidad de bienes de capital en el extranjero.

Lo que queda demostrado es que los planes y modelos económicos, así como las teorías económicas aplicadas a nuestro país no han correspondido a las necesidades productivas del mismo, ya que solo con Centroamérica se tiene una relación comercial favorable, con el resto de países del mundo, la fluctuación de los precios, las cuotas impuestas y las restricciones a los productos de exportación han sido las reglas, en tanto los precios de las importaciones de procedencia del exterior han ido en aumento constante.

En el país se observa un acomodo a la crisis, la cual solo se superará con el impulso de programas que hagan mejorar las condiciones internas del país, tanto económicas como sociales, reforzando el mercado en busca de una eficiencia económica productiva que permita una mayor competitividad en el marco de una estrategia que sea congruente con los procesos globalizadores de la economía y la corriente Neo-Liberal que campea por el mundo.

México y su relación comercial con Guatemala. Surgimiento de los Mecanismos de  
Cooperación Económica.

**5. COMERCIO CON GUATEMALA:**

Las exportaciones mexicanas dirigidas hacia Latinoamérica representan el 6% del total, porcentaje muy por debajo del enorme potencial comercial que existe en el área. Por ello, las negociaciones actuales buscan fomentar la rápida recuperación de las relaciones comerciales en la región, principalmente mediante la eliminación de las restricciones no arancelarias, la disminución gradual de los aranceles y la armonización de las políticas orientadas a la exportación.

En enero de 1,991, el presidente mexicano se reunió en el estado de Chiapas con sus homólogos centroamericanos, evento que culminó con la firma del Acta de Tuxtla Gutiérrez, en ése documento se establecieron las bases para una liberalización comercial entre México y los países centroamericanos a fin de alcanzar para 1,996 una zona de libre comercio entre todos los países de la región, instalándose la Comisión Mexicana para la Cooperación con Centroamerica, teniendo la responsabilidad de rendir un informe cuatrimestral al Presidente de México sobre las acciones de cooperación que se implementen, su evaluación y con recomendaciones de nuevas áreas y sectores susceptibles de intercambio.

Las relaciones comerciales entre México y Guatemala se han caracterizado por ser de valores reducidos y por un amplio desequilibrio en la Balanza Comercial, con saldos supervitarios para México.

El comercio global con Centro América en 1,989 registró un monto de 403 millones de dólares, de los cuales 347 correspondieron a exportaciones de productos mexicanos y 55 millones a importaciones de productos centroamericanos, representando para Guatemala el 36%, El Salvador el 23% y Costa Rica el 21%.

México exporta hacia centroamerica principalmente, petróleo en un 37.7% siguiéndole, automóviles de pasajeros, buses, camiones, zinc, hilos de nylon, envases de vidrio.

5.1. PUERTOS DE SALIDA.<sup>53</sup>

Durante 1,990 se exportaron hacia México cerca de 50 Millones de Kg. de carga, formada por una variedad de aproximadamente 130 productos, los cuales se detallan a continuación:

CUADRO No. 19

Puerto de Salida.	Tonelaje	%
Santo Tomás de Castilla.	570,000 kgs.	0.9
Puerto Quetzal.	14,000,000 "	28.0
La Aurora.	1,000,000 "	2.0
Tecún Umán.	29,000,000 "	60.0
Melchor de Mencos.	5,000,000 "	9.0
Totales	49,570,000 "	99.9

---

<sup>53</sup> Fuente: Revista Data-Export. Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales. Septiembre 1, 992 pags. 3-6.

## 5.2. Productos Exportados.

CUADRO No. 20

Producto	Tonelaje	%
Azúcar.	18,277,577 Kgs.	37
Caucho.	7,977,915 "	16
Algodón.	3,716,039 "	7
Madera.	4,014,900 "	8
Lámina y Alambre.	1,767,973 "	4
Manufacturas.	1,676,133 "	3
Productos Químicos.	1,580,404 "	3
Marmol.	1,343,378 "	3
Totales.	49,964,176 "	100

## 5.3. Productos Exportados por la vía aérea.

CUADRO No. 21

Aeropuerto "La Aurora"

Exportaciones hacia México.

Producto.	Tonelaje	%
Manufacturas.	406,585 Kgs.	40
Ganado.	122,630 "	12
Artículos de Vestuario.	106,610 "	10
Ajonjolí.	80,960 "	8
Plátano.	72,636 "	7
Caucho.	69,503 "	7
Frutas.	52,328 "	5
Legumbres.	29,806 "	3
Otros	82,428 "	8
Totales.	1,022,766 "	100

Para el año de 1,991, la dirección de Investigación Económica del Banco de México reporta los siguientes productos exportados e importados por México:

## 5.A. Balanza Comercial

CUADRO No. 22  
 México: Principales productos comercializados con Guatemala  
 (Millones de Dólares)

EXPORTADOS	MONTO:	IMPORTADOS	MONTO:
Gas butano y propano.	20.3	Azúcar.	18.80
Fibras, textiles, artificiales o sintéticas.	11.0	Carne fresca o refrigerada.	12.70
Automóviles para transporte de personas.	5.80	Semilla de algodón.	5.10
Productos farmacéuticos.	5.30	Cartón y papel preparado.	4.0
Material plásticos y resinas sintéticas.	5.60	Láminas de hierro o acero.	3.20
Vidrio o cristal y sus manufacturas.	4.70	Llantas y cámaras.	3.10
Colores y barnices preparados.	2.60	Madera en cortes especiales.	2.20
Hierro en barras y lingotes.	2.40	Ganado vacuno.	1.70
Libros, almanques, anuncios.	2.10	Contenedores de cisterna y de depósito.	1.70
Hornos, calentadores, estufas etc. no eléctricos.	2.00	Licores y aguardientes.	1.30
Otros	82.70	Otros	33.00
Total Exportado.	144.70	Total Importado.	86.80

Fuente: Revista Data Export. Op. cit. pag. 22.

**Balanza Comercial:**

La Balanza Comercial, durante el período de análisis, siempre ha sido deficitaria para Guatemala, como se anota en el siguiente cuadro informativo.

**CUADRO No. 23****México: Balanza Comercial con Guatemala**

(Miles de dólares)

Período	Exportaciones		Importaciones		Saldo :
	Valor:	Variación %	Valor	Variación %	
1,980	52,201		25,876		26,325
1,981	129,618	118.90	73,784	185.00	55,834
1,982	107,079	- 17.40	38,358	- 48.00	68,721
1,983	68,730	- 35.80	13,291	- 65.40	55,439
1,984	102,632	49.30	9,976	- 24.90	92,656
1,985	101,193	- 1.40	15,983	60.00	85,210
1,986	58,929	- 41.80	10,231	- 36.00	48,698
1,987	116,707	98.00	14,116	38.00	102,591
1,988	109,271	6.40	29,714	110.50	79,557
1,989	105,697	3.30	41,651	40.20	64,046
1,990	110,000	4.0	40,614	- 2.40	69,386
1,991	144,755	31.50	86,889	113.90	57,866

Fuente: Grupo de Trabajo INEGI, SHCP y Banco de México.

## 5.5.- MECANISMOS DE APOYO AL COMERCIO CON GUATEMALA.

### 5.5.1.- ACUERDO DE SAN JOSE:

El 3 de Agosto de 1980 México firmó el acuerdo que garantiza el suministro de hasta 130 mil barriles diarios de petróleo en partes iguales por México y Venezuela (incluye de beneficiarios a Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua y los países del Caribe). Destinándose el 20% de las facturas para financiar el intercambio comercial de bienes, servicios y proyectos de desarrollo económico.

En ese orden en noviembre de 1984 México suscribió un convenio de cooperación económica con los países centroamericanos para promover el intercambio comercial entre México y Centroamerica, a través del BCIE, Banco Centroamericano de Integración Económica.

### 5.5.2.- ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL.

México ha considerado el desarrollo económico de los países centroamericanos y con el propósito de atenuar el desequilibrio comercial existente, ha propiciado el incremento del comercio de productos centroamericanos hacia México, propiciando el beneficio de los acuerdos en forma unilateral.

El Acuerdo Parcial entre México y Guatemala se suscribió el 4 de septiembre de 1984. A partir de esa fecha se han firmado cinco Protocolos Modificatorios y actualmente está en vigencia el Sexto Protocolo Modificatorio de alcance Parcial el cual se firmó del 17 de julio de 1990 e incluye 278 fracciones arancelarias.

Todas las mercancías elaboradas en Guatemala, excepto una lista de productos sensibles para la economía nacional de México, pueden ingresar con franquicia a la frontera mexicana (20 kms) paralela a la frontera con Guatemala.

#### 5.5.2.1. Area Fronteriza considerada.

La zona comprendida dentro de los 20 kilómetros de territorio mexicano paralela a la frontera con Guatemala. Las fronteras por las cuales pueden ingresar los productos a la zona sur son:

- Talismán (El Carmen).



- Ciudad Hidalgo (Tecún Umán).
- Puerto Madero.

Las principales ciudades comprendidas dentro de esta zona son:

- Tapachula.
- Suchiate.
- Frontera Hidalgo.
- Metapa de Domínguez.
- Tuxtla Chico.
- Unión Juárez.
- Cacaohatán.
- Motozintla.
- Mazapa de Madero.
- Amatenango de la Frontera.
- Frontera Comalapa.
- La Trinitaria.

La población total de éstas ciudades asciende aproximadamente a 550,000 habitantes.

#### **5.5.2.2. EL ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL ENTRE GUATEMALA Y MEXICO COMO PRODUCTO DEL PROCESO DE INTEGRACION LATINOAMERICANA.**

La integración en Latinoamérica se ha dado a través de varios movimientos, entre los que se encuentran el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), el mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad del Caribe (CARICOM) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), entre otros.

ALADI, como movimiento integracionista surgió en 1960, con el Tratado de Montevideo, el cual desarrolló un modelo de zona de libre comercio, cuyos principios fundamentales fueron el del otorgamiento de la cláusula de nación más favorecida, el de liberación gradual del intercambio, el de reciprocidad, el de

complementación y el de mejor trato para los países de menor desarrollo económico relativo.

Con base en el principio de nación más favorecida, los países signatarios se obligan a conceder dicho tratamiento a todos y cada uno de los países de la Asociación, extendiéndoles automáticamente cualquier ventaja, favor, franquicia o privilegio que se concediera a cualquier otro país no miembro de la Asociación. De 1,960 a 1,980, la asociación acordó cerca de 12 mil concesiones arancelarias, conformando una lista común de productos. Asimismo, se suscribieron 25 acuerdos de complementación de los cuales México participó en 20 y dió cerca de 800 concesiones arancelarias, beneficiándose con unas 1,800.

En ése último período y a través de este mecanismo, los países signatarios centuplicaron su intercambio intrazonal, se unificó la nomenclatura arancelaria y se estableció un sistema ágil de compensaciones de pagos, entre otros resultados.

En 1,980 a través de la Asociación, se llevó a cabo una evaluación de los resultados obtenidos, encontrándose éstos altamente positivos, por lo cual los 11 países signatarios decidieron continuar este proceso integracionista, suscribiendo un nuevo Tratado de Montevideo, en el que se señalan como características del mismo: pluralismo, convergencia, flexibilidad, tratamientos preferenciales y multiplicidad.

Al amparo de éste tratado, se revisaron todas las concesiones acordadas anteriormente, llegando a negociarse éstas como el patrimonio histórico de la ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC).

De estas negociaciones surgieron acuerdos de alcance parcial bilaterales entre México y cada uno de los diez países signatorios, los cuales incluyeron el citado patrimonio histórico y se negociaron los productos que a través del tiempo se habían vuelto críticos y sensibles por su afectación directa sobre las industrias locales de cada país.

Asimismo, se revisaron los 25 acuerdos de complementación sectoriales negociándose nuevamente pero, dentro del contexto de acuerdos de alcance parcial de naturaleza comercial.

Dentro del Tratado de Montevideo se contempla la concertación de acuerdos de alcance parcial con otros países y áreas de integración económica no signatarios del Tratado, a los cuales se les concederán una serie de preferencias no extensivas a terceros países para productos que se negocien previamente.

México como país miembro de la ALADI y el amparo del artículo No. 25 del Tratado de Montevideo de 1,980, ha suscrito varios acuerdos con países centroamericanos, entre ellos Guatemala.

El 4 de septiembre de 1,984, México y Guatemala suscribieron un Acuerdo de Alcance Parcial que tiene por objeto fortalecer y dinamizar sus corrientes de comercio. El objetivo de éste trabajo de investigación es analizar el Acuerdo antes mencionado, para lograr un mayor aprovechamiento por parte de los sectores empresariales y comerciales de Guatemala y México. Para lo cual se explican algunos conceptos para mayor comprensión:

**ALADI:** Es un movimiento integracionista que surgió en 1,960, el cual desarrolló un modelo de zona de libre comercio, con el objeto de promover el desarrollo socioeconómico, armónico y equilibrado de los países sudamericanos y México. Está integrada por: México, Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

#### **TRATADO DE MONTEVIDEO:**

Es un instrumento legal mediante el cual los países miembros de la ALADI suscribieron sus voluntades para llevar a cabo el proceso de integración. Se han firmado dos tratados de Montevideo: uno en 1,960 y, después de llevar a cabo una evaluación de los resultados obtenidos a través de este mecanismo y, encontrándose éstos altamente positivos, los 11 países signatarios decidieron continuar este proceso integracionista, suscribiendo un nuevo Tratado en 1,980.

#### **5.5.2.3. CARACTERISTICAS:**

Las características del Tratado de Montevideo son:

- pluralismo.
- convergencia.
- flexibilidad.
- tratamientos preferenciales y
- multiplicidad.

**El Pluralismo:**

Engloba la voluntad de los países miembros de integrarse por encima de la diversidad política y económica.

**La Convergencia:**

Considera el propósito de multilateralizar progresivamente las acciones de alcance parcial.

**La Flexibilidad:**

Para establecer acciones de alcance parcial.

**Los Tratamientos Preferenciales:**

Partirán de la base de que se establecerán tres categorías de países, de acuerdo a sus características económico-estructurales y la necesidad de establecer tratos preferenciales entre ellos.

**La Multiplicidad:**

Para utilizar distintas formas de concertación entre los países miembros, utilizando todos los instrumentos que sean capaces de dinamizar y ampliar los mercados a nivel regional.

Con el nuevo Tratado de estableció entre los países miembros, un área de preferencias económicas compuesta por una preferencia regional, por acuerdos de alcance regional y por acuerdos de alcance parcial.

El nuevo Tratado considera el establecimiento de acuerdos con otros países y áreas de integración económica, en el artículo No. 25.

**5.5.2.4. ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL:**

Es un convenio que suscriben dos o más países, mediante el cual se otorgan beneficios y establecen las reglas que los regirán.

En el marco de la ALADI México ha firmado acuerdos con varios países latinoamericanos fuera de la Asociación entre ellos Guatemala.

El cual se firmó el 4 de septiembre de 1,984 siendo ratificado por México y publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de diciembre de ese mismo año.

**5.5.2.5.- OBJETO DEL ACUERDO:**

El otorgamiento de concesiones que permitan fortalecer y dinamizar las corrientes de comercio mutuo en forma compatible con las respectivas políticas económicas y coadyuvar a la consolidación del proceso de integración de América Latina.

**5.5.2.6.- CONFORMACION:**

Este mecanismo consta de 14 capítulos y 27 artículos que contienen las normas que regulan los beneficios y concesiones que se otorgan ambos países. Asimismo incluye un listado de productos guatemaltecos beneficiados y las reglas que califican el origen de las mercancías. Se pactaron preferencias con respecto a los gravámenes y además restricciones aplicadas por México a la importación de productos negociados. Las preferencias arancelarias que se otorgan consisten en rebajas porcentuales que serán aplicables sobre los aranceles nacionales de importación.

México al considerar el grado de desarrollo de ambos signatarios y con el fin de coadyuvar al desarrollo económico de Guatemala, concedió unilateralmente preferencias a un listado de productos de origen guatemalteco. Siendo un total de 80 productos los beneficiados, manteniendo México el permiso de importación previo, para varios de los productos beneficiados.

**5.5.2.7.- RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS:**

México mantiene el permiso de importación previo y los productos agropecuarios requerirán de los certificados correspondientes de salubridad y agropecuarios que emite el gobierno de Guatemala.

Por su parte, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), ha señalado cupos anuales de importación para varios productos beneficiados, mismos que se pueden consultar en el anexo respectivo de éste trabajo.

El artículo No. 10 del Tratado de Montevideo y el artículo No. 9 del acuerdo establecen que los

productos beneficiados deberán ser originarios y provenientes del territorio de las partes y deberán estar amparados por los certificados de origen, expedidos por los organismos del sector público que los gobiernos designen.

#### **5.5.2.8. ORGANISMOS RESPONSABLES DE LOS CERTIFICADOS DE ORIGEN:**

Guatemala: MINISTERIO DE ECONOMIA DE GUATEMALA.

Dirección de Comercio Interior y Exterior.

DIGECOMEX.

8a. avenida 10-43 Zona 1 Nivel No. 3

Teléfonos: 83331 al 37 Fax: 517221

México: SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

Departamento de Certificados de Origen.

Dr. Carmona y Valle s/n, esq. Dr. Liceaga.

Col. de los Doctores 06720 México, D.F.

Teléfono: 7612222, ext, 118

Telex: 1772086 SCDFME o en las oficinas de

SECOFI ubicadas en el interior del país.

#### **5.5.2.9. DOCUMENTACION NECESARIA PARA LA IMPORTACION:**

##### **1. Permiso previo de importación:**

Para los productos que lo requieren, de acuerdo a la tarifa general de importación de México. Este permiso es otorgado por:

**SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL**

- Dirección General de Control al Comercio Exterior para Productos primarios.
- Dirección General de Control al Comercio Exterior para productos industriales.

Avenida Cuauhtémoc No. 80, Planta Baja.

Colonia de los doctores 06720 México, D.F.

Teléfonos: 7612222 Extensiones: 144 y 128 o en las oficinas de la SECOFI establecidas en el interior del país.

**2.- Factura Comercial.**

Para llevar a cabo los trámites aduanales, el importador requiere la factura comercial, la cual deberá contener los datos del exportador y/o fabricante, comprador o consignatario, descripción clara y precisa de los productos, descuentos, precios, impuestos, fletes, etcétera.

La factura deberá hacerse en idioma español y es deseable que los valores sean expresados en dólares norteamericanos.

**3.- Conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte.**

Es necesario presentar a las autoridades aduanales el original de éste documento, dependiendo del medio de transporte utilizado para el embarque (barco, avión o camión).

Estos documentos son expedidos por las compañías marítimas, aéreas o terrestres contratadas para el envío. La información que contenga deberá coincidir con la expresada en la factura comercial.

**4.- Pedicimento de Importación:**

Este es un documento oficial que expide la Dirección General de Aduanas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Generalmente es tramitado por el agente aduanal y los datos que contenga deberán coincidir con los expresados en los documentos anotados anteriormente.

**5.- Certificado Sanitario, Fitosanitario y Zoonitario.**

Para la importación de algunos alimentos, plantas, productos agrícolas y animales vivos es necesario presentar uno de éstos certificados ante las autoridades aduanales. Debiendo ser tramitados por

el exportador Guatemalteco ante los organismos públicos encargados de expedirlos en su país.

#### 6.- Certificado de Origen:

Este certificado deberá anexarse a la documentación antes señalada y será tramitado por el exportador ante los organismos encargados que se mencionaron con anterioridad.

Siendo atribución de la SECOFI determinar el porcentaje de contenido nacional de cada uno de los productos guatemaltecos beneficiados, con base en el Régimen de Origen que establece la ALADI.

#### 7.- Registro Nacional de Importadores y Exportadores.

El importador Mexicano deberá contar con el registro correspondiente, a fin de poder efectuar sus gestiones ante las autoridades aduanales. Este registro se tramita en:

SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Dirección General de Aduanas.

Avenida 20 de Noviembre No. 195, Primer Piso.

Colonia Centro. 06090 México, D.F.

Teléfonos: 585 05 25 y 521 07 97

INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR.

Departamento de Apoyo a la Ventanilla Unica.

Alfonso Reyes No. 30, Planta Baja.

Colonia Condesa 06140 México. D.F.

Teléfonos: 211 00 36 extensión 125

MINISTERIO DE FINANZAS PUBLICAS.

Ventanilla Unica para las Importaciones y Exportaciones.

8a. Avenida y 21 Calle Zona 1. Centro Cívico.

Teléfono de Planta. 511380 al 82



Guatemala, Guatemala.

Ventanilla Unica para las Importaciones y Exportaciones.

13 avenida y 7ma. Calle Zona 1.

Teléfono 614 418

Quetzaltenango, Guatemala.

#### 5.5.2.10. IMPUESTO A PAGAR:

El sistema arancelario Mexicano utiliza la Nomenclatura Arancelaria de Brusela (NAB), y para cada fracción establece un arancel que se calcula en porcentaje sobre el valor del artículo (ad-valorem).

En relación a terceros países, los productos beneficiados cuentan con un margen de preferencia porcentual que reduce o elimina el arancel.

El margen de preferencia concedido por México fluctúa de un 50% a un 75% abajo del arancel establecido a terceros países. Esta preferencia da ventaja y mayor competitividad a los productores Guatemaltecos preferenciados en el mercado. A su vez el Acuerdo no elimina el pago de los impuestos adicionales que se señalan a continuación:

- 2.5 % Sobre el valor de la factura.
- 3.0 % De impuesto estatal que cobra sobre el impuesto general.
- 15.0 % De Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Estos impuestos deberán ser cubiertos al momento que la mercancía ingresa al país.

**5.5.2.11. OFICINAS DE ORIENTACION ADICIONALES:****GUATEMALA. CONSEJERIA COMERCIAL DE MEXICO EN GUATEMALA.**

Edificio Géminis 10.

12 Calle 1-25 Zona 10. Oficinas 1111 y 1112, Nivel 11.

Guatemala, Guatemala C.A.

Teléfonos 32 12 05 y 32 10 31

Telex: 5225 IMCEMX GU.

**MEXICO. SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.**

Subdirección General de Acciones de Cooperación Económica y Convenios Internacionales.

Dr. Carmona y Valle No. 54, Primer Piso.

Colonia de los Doctores 06720 México, D.F.

Teléfonos: 761 33 94 y 588 83 81

Telex: 177 20 86 SCDFME.

**INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR**

Subdirección para Latinoamérica, Países Socialistas y Oriente.

Alfonso Reyes No. 30, Noveno Piso.

Colonia Condesa. 06140 México, D.F.

Teléfonos: 286 04 85, 286 10 19 y 211 00 36

Extensiones: 136 y 159

Telex: 1774532 IMCEME y 177 5840 IMCEME

## **5.6. FRANJAS FRONTERIZAS Y ZONAS LIBRES:**

Las Franjas Fronterizas y Zonas Libres consituyen regiones que por su ubicación geográfica viven una situación distinta a la del resto del país. Son objeto de políticas especiales que deben responder a la realidad económica y social.

El gobierno mexicano tomó en cuenta factores estrategicos como: el fomento de la integración económica de la región con el resto del país, el logro de su desarrollo equilibrado, la garantía del abasto de productos de consumo generalizado en la población y bienes de producción fundamental con mercancías de origen nacional complementándolos con importaciones en caso necesario, utilizando la frontera como plataforma de exportación.

Consideró que cuando la concurrencia de productos nacionales a esas zonas fuera insuficiente para satisfacer las necesidades de la población local, previó un sistema de cuotas globales de importación para evitar la fuga de divisas, lo cual evidentemente le ha dado resultados positivos al gobierno mexicano, pues su Balanza Comercial con Guatemala siempre ha sido superavitaria.

### **5.6.1. Zona Libre de la Franja Fronteriza Sur colindante con Guatemala:**

Esta zona abarca los 20 kms. de Franja Fronteriza colindante con Guatemala y las Aduanas de entrada a México, fué creada para estimular la industria nacional mexicana y satisfacer el abasto a más bajo costo, permitiéndo el ingreso de productos procedentes de Guatemala, libres de arancel, siempre y cuando se destinen al consumo local, o pueden salir de la zona sólo si sufren una transformación total y pagar la parte proporcional de impuesto por los insumos importados.

El Diario Oficial de la Federación determinó el 31 de Octubre de 1,989 que las empresas comerciales

debidamente establecidas son las únicas que pueden gozar de las reducciones arancelarias.

El IVA se redujo de 15% a 6% a excepción de varios productos que causan impuesto especial: bebidas alcohólicas, combustibles líquidos o gaseosos, grasas, lubricantes y derivados del petróleo, vehículos sujetos a registros de matrícula, inmuebles, servicios telefónicos, eléctrico, televisión por cable, servicios prestados por instituciones de Crédito y de Seguro, panteones, estacionamiento de vehículos, servicios independientes o de agentes aduanales y caviar.

De 11,733 fracciones de importación pueden ingresar exentas de impuestos todas, excepto 2,686 fracciones sujetas a pago de 100% del arancel expedidas por SECOFI. Sólo 216 fracciones quedan sujetas a permiso previo. También requieren permiso 79 fracciones de maquinaria, equipo industrial y transporte usado o reconstruido, anteriores en más de dos años a la fecha en que se pretendan importar.

Para fortalecer y desarrollar la industria nacional se estableció que las industrias que se acojan a este mecanismo podrán obtener franquicia de importación para máquinas, equipo, refacciones, materias primas o insumos, según el diario oficial del 31 de octubre de 1,989.

Asimismo, la inversión en centros comerciales o de servicios obtendrán subsidio hasta del 100% del impuesto de importación de maquinaria, equipo extranjero, apoyos y créditos de operación, según el diario oficial del 4 de noviembre de 1,983, art. 5.

#### **5.6.2. ZONA LIBRE DE QUINTANA ROO:**

Las autorizaciones dentro de la cuota de la importación de productos originarios y provenientes de Guatemala a la zona libre de Quintana Roo, se realizan con base en el Acuerdo de Alcance Parcial suscrito entre México y Guatemala y la opinión manifiesta de la Comisión Intersecretarial para el Desarrollo de las Franjas Fronterizas y Zonas Libres. SECOFI determinó autorizar una cuota de importación para los productos originales y provenientes de Guatemala por un valor de 25 millones de US. dólares, cuya distribución por productos determina también SECOFI.

Estos productos son para uso y consumo de los habitantes de la zona libre y no pueden ser

internados más allá del límite de esta región.

El solicitante debe presentar un Certificado de Origen que compruebe que el producto que se pretende importar ha sido producido en Guatemala. Las aduanas de entrada son exclusivamente las que corresponden a la Zona Libre de Quintana Roo y los productos a que se aplica la cuota se determinan en forma anual.

### 5.6.3. Programa de financiamiento para importaciones centroamericanas (FICE):

El gobierno de México, con el propósito de disminuir el desequilibrio comercial entre México y Centroamérica y fortalecer el intercambio comercial, ha establecido un mecanismo operativo que facilita al importador mexicano el financiamiento para la compra de bienes y servicios procedentes de los países centroamericanos.

El FICE opera con recursos provenientes del Acuerdo de San José, con un fondo de carácter revolvente de hasta 65 millones de U.S. dólares. Los países incluidos dentro de éste programa son: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

Los bienes y servicios susceptibles de ser financiados deberán de contener un grado de integración nacional del país de origen superior al 30%. La forma de pago deberá hacerse a través de los Convenios de Compensación y Créditos Recíprocos.

La institución del Gobierno mexicano responsable de la operación del programa FICE es el Banco Nacional de Comercio Exterior, mismo que otorgará los créditos a través de las Sociedades Nacionales de Crédito.

## CAPITULO VI

### Acceso al Mercado Mexicano

En éste capítulo se presenta la Tarifa del Impuesto General de Importación, el cual se basa en el Acuerdo del Sistema Armonizado, con una estructuración en 98 capítulos con 11,936 categorías, organizadas en capítulos, partidas, subpartidas y las fracciones arancelarias, como éste código tiene una extensión aproximada de 1,200 páginas, se sintetiza la información básica, para poder identificar la partida arancelaria para el producto a exportar.

Se toca lo referente a los permisos de importación y cuotas, medios por las cuales el gobierno mexicano regula las importaciones y protege su economía, requiriéndose permisos previos para un total de 115 fracciones, hasta el 15 de junio de 1,993 aunque esto cambia constantemente, por lo que se anotan las direcciones para hacer las consultas respectivas.

El régimen aduanal es necesario conocerlo, en cuanto a la clase de importación, la reposición de existencias y los almacenes fiscales para depósito de las mercaderías y los controles cambiarios implementados para las transacciones internacionales.

Importante análisis lo constituyen los trámites previos que deben realizarse para efectuar las exportaciones hacia la zona fronteriza, de los cuales se anotan uno a uno, así como la participación de los agentes aduanales y los trámites que realizan en las instituciones federales Mexicanas involucradas.

Los canales de distribución se mencionan para determinar en que forma se harán llegar los productos al vecino país.

#### 6.1.- Sistema Tarifario

En la tarifa del Impuesto General de Importación se incluye la clasificación de las mercancías de Acuerdo al Sistema Armonizado. Este sistema se organiza en Códigos numéricos de 11,963 categorías. La tarifa está estructurada en 98 capítulos. Los dos primeros dígitos se refieren al capítulo de la Tarifa, los dos siguientes a la partida del capítulo, los dos subsecuentes a la subpartida y los dos últimos a la fracción arancelaria propiamente dicha.

## 6.2.- Permisos de Importación y Cuotas

Existe un número de artículos que requieren el permiso previo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) para su introducción a México, las cuales no son fijas por lo que hay que informarse antes de hacer la importación, en las direcciones siguientes:

Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.  
Periférico Sur No. 3025 2o. Piso.  
Colonia Héroes de Padierna.  
Delegación Magdalena Contreras. México D.F.  
Tels: 683-43-94 y 683-70-55 Ets. 2307, 2306 y 2217

y/o

Dirección General de Asuntos Fronterizos.  
(Ubicación en el mismo domicilio, Piso 12)  
Tels: 683-70-55 Ext. 2049

Subdelegación Federal  
Tapachula Chiapas Avenida Rialfer.  
Conjunto Cedros de Erika.  
Tels: 53181, 53110 y 62273

Con respecto a las fracciones arancelarias de MAQUINARIA EQUIPO INDUSTRIAL Y DE TRANSPORTE USADO O RECONTRUIDO, que están sujetas a permiso previo de importación por parte de SECOFI, hasta la fecha 13 de Junio de 1,993 son en total 115 fracciones, dentro de las cuales algunas no necesitan permiso previo en la zona libre.

Existe otro listado con 192 fracciones que requieren autorización previa.

También con respecto a la EXPORTACION, EXISTE UN LISTADO DE PRODUCTOS QUE REQUIEREN PERMISO PREVIO PARA UN TOTAL DE 37 fracciones arancelarias.

El arancel ad-valorem se aplica sobre el valor del producto que se va a importar y aparece indicado en la última columna de la derecha de la Tarifa del Impuesto General de Importación. Al cual se le agrega el

IVA que en la mayoría de los productos es 15%.

### **6.3.- REGIMEN ADUANAL:**

#### **6.3.1. Importación Definitiva.**

Es la entrada definitiva de mercancías de procedencia extranjera por tiempo ilimitado.

#### **6.3.2. Importación Temporal.**

##### **6.3.2.1. Para retornar en el mismo estado:**

No se autorizan para éste caso importaciones temporales de objetos y alhajas, de metales preciosos ni chapados.

**6.3.2.2.** Para transformación, elaboración o reparación, se permite la importación temporal, después de haberse destinado a un proceso, por el plazo que a juicio de la autoridad aduanal sea necesario. Las mermas no pagarán impuestos y los desperdicios deben ser retornados o destruidos con intervención de la autoridad aduanal.

##### **6.3.3. Reposición de existencias:**

Consiste en importar mercancías sin el pago de impuestos, que sean idénticos en su calidad y características técnicas y arancelarias a aquellas que con anterioridad se importaron definitivamente y que fueron incorporadas a productos nacionales que se exportaron, definitivamente.

##### **6.3.4. Depósito Fiscal:**

Consiste en el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en almacenes generales de depósito, autorizados y bajo el control de las autoridades aduanales. El plazo máximo no deberá de excederse en dos años para retirar del depósito, pagando los créditos fiscales que correspondan.



#### **6.4. Control de Cambios:**

El diario Oficial de la Federación del 13 de diciembre de 1982 dió a conocer el Decreto de Control de Cambios que actualmente está en vigor. Este establece un régimen cambiario dual, pues funcionan simultaneamente dos mercados de divisas: uno controlado y otro libre. A excepción de las importaciones que efectúen las empresas maquiladoras, todo el campo de la importación de mercancías está comprendido dentro del mercado controlado, conforme las modalidades siguientes:

- IMPORTACION DEFINITIVA, QUE INCLUYE LAS ZONAS LIBRES.
- Importación Temporal de bienes que se incorporen a productos de exportación, que incluyen las zonas libres.

Las disposiciones complementarias sobre control de cambios del 11 de mayo de 1987, así como la resolución del Banco de México sobre compra-venta comprendidas en el mercado controlado de divisas, completan reglamentos y diversas resoluciones de carácter general, expedidas por el Comité Técnico de Control de Cambios.

#### **6.5. Cuota Global de Importación:**

El gobierno de México ha establecido una cuota global de importación de 100 millones de dólares a los productos originarios y provenientes de Centroamérica.

#### **6.6. Trámites previos que debe realizar el importador en la Ciudad de Tapachula y en las aduanas fronterizas mexicanas.**

##### **6.6.1. Solicitud de Permiso:**

Toda vez que el importador ha recibido la descripción y el valor de la mercadería que le será enviada, deberá presentar una solicitud de permiso de importación ante la Oficina Regional de la Subsecretaría de Comercio Exterior de Tapachula, ubicada en la Avenida Rialfer s/n., Tapachula, Chiapas, Teléfonos 531-10 622-73 presentando los siguientes documentos:

- 1.- Último comprobante de pago del impuesto sobre ingresos mercantiles ante

la Oficina de Recaudación de Hacienda.

- 2.- Registro Federal de Causantes.
- 3.- Copia simple de factura y del certificado de origen.

Para embarques mayores de US. \$1,000.00 se necesita utilizar Agente Aduanal. El permiso tiene una vigencia de 30 días a partir de la emisión.

#### **6.6.2. Certificado de Origen:**

El exportador deberá adjuntar un certificado de origen para cada embarque que ingrese al territorio mexicano. Para efectos de trámites el Guatemalteco deberá presentar ante la Dirección General de Comercio Exterior de Guatemala, los siguientes documentos:

- 1.- Factura Comercial
- 2.- Conocimiento de embarque o guía aérea de embarque o carta de porte (según el medio de transporte utilizado).

#### **6.6.3. Pedimento de importación:**

Este documento oficial lo expide la Dirección General de Hacienda y Crédito Público.

#### **6.6.4. Documento que otorga la franquicia:**

El original y las tres copias del permiso son trasladados a la representación de la Secretaría de Hacienda, que cobra al importador el 1% sobre el valor de la mercadería declarada en el permiso de importación por concepto del servicio prestado y le extiende el documento que otorga la franquicia, el cual tiene una vigencia de 15 días.

#### **6.6.5. Envío de Documentos a la Administración de Aduanas:**

La representación de Hacienda entrega copia de ambos documentos al interesado y envía los originales y dos copias de cada uno a la Administración de Aduanas. Al mismo tiempo al importador sobre

los otros requisitos documentarios para los productos agropecuarios.

#### 6.6.6. Requisitos documentarios para productos agropecuarios:

Para la importación de animales vivos y sus subproductos, se requiere presentar una constancia de sanidad de las autoridades del país exportador. Adicionalmente, para importar productos alimenticios, sean frescos o enlatados, se deberán cubrir los siguientes requisitos:

- 1.- Presentar por triplicado una solicitud de registro ante la representación de la Secretaría de Salud en las que se haga constar:
  - a) Nombre del productor.
  - b) Nombre del fabricante.
  - c) Nombre del solicitante y su domicilio.
  - d) Ubicación del establecimiento donde se vaya a expender el producto.
- 2.- Usos a que se destine el producto.
- 3.- En caso de que así lo solicite la Secretaría de Salud, las muestras del producto que sean necesarias para análisis y estudios que juzguen pertinentes.
- 4.- Inscripción ocular de los productos por parte de los agentes sanitarios en la garita de entrada.

#### 6.6.7. Requisitos documentarios para bebidas alcohólicas y otros productos:

- 1.- Fórmula de composición.
- 2.- Etiqueta de origen.
- 3.- Fotografía del producto.
- 4.- Estudios de laboratorio efectuados por autoridades competentes en el lugar de origen.

**6.6.8.- Trámites que realiza el agente aduanal:**

El agente aduanal recoge los documentos anteriormente citados y prepara el pedimento aduanal de importación (póliza de importación). Si el embarque no pasa de \$ US 1,000.00 el trámite anterior, no es necesario y el propio interesado puede realizar la operación mediante boleta aduanal por garita.

**6.6.9.- Trámites que el exportador o el transportista debe realizar en la aduana guatemalteca.**

Presentar los siguientes documentos:

- 1.- Póliza de exportación original y cuatro copias preparadas preferiblemente desde la capital por un agente aduanal autorizado o por la ventanilla única de Guatemala o Quetzaltenango.
- 2.- Copia de la factura comercial.
- 3.- Copia del certificado de origen.
- 4.- Copia de la lista de empaque.
- 5.- Copia del conocimiento de embarque, en caso de que la mercadería sea enviada por la vía marítima, o carta de porte (guía terrestre o aérea) si la mercadería es enviada por transporte terrestre o aéreo.
- 6.- Licencia de exportación para los productos que lo requieran.
- 7.- Para los productos agrícolas frescos (legumbres, hortalizas, etc.) deberá solicitarse licencia del Ministerio de Agricultura y, además el certificado fitosanitario extendido por Sanidad Vegetal.
- 8.- Pago de impuesto de pontaje, que varía de Q.2.50 a Q.12.00 de acuerdo al número de ejes del transporte, según acuerdo gubernativo del 29 de mayo de 1,975.

**6.6.10. Trámites que el importador (o el agente aduanal si el valor del embarque es mayor de US.\$1,000.00) debe realizar en la aduana mexicana.**

Presentar los siguientes documentos:

- 1.- Permiso de importación para los productos que lo requieran (original y 2 copias) en caso de no requerirlo, presentar:
- 2.- Constancia de la franquicia (original y 2 copias).
- 3.- Pedimento de importación (original y 5 copias).
- 4.- Factura comercial (original y 5 copias)
- 5.- Certificado de origen (original y 3 copias).
- 6.- Lista de empaque (original y 5 copias)
- 7.- Conocimiento de embarque.

Es importante hacer notar que la mercadería no debe cruzar la línea fronteriza sin el original de la factura comercial y del certificado de origen, de lo contrario, se incurre en delito que provoca una multa o el decomiso de la mercadería.

El horario normal de trabajo es de 8:00 a 15:00 horas de lunes a viernes, durante este tiempo todo el servicio de Aduana es gratuito, fuera de éste, todo servicio es considerado como extraordinario.

Una vez que se han iniciado los trámites, la Aduana dispone de un tiempo máximo de 72 horas para entregar la mercadería.

**6.6.11. Otros Permisos o Autorizaciones:**

Existen productos que por sus características requieren de algún tipo de autorización, para ser importados. Los de origen animal, vegetal y sus derivados, están sujetos a regulaciones sanitarias, fitosanitarias y ecológicas; para su importación se deberán solicitar las autorizaciones correspondientes en la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos y para algunos de ellos, se requerirá la autorización de la Secretaría de Salud y de Desarrollo Urbano y Ecología.

En el caso de los productos pecuarios provenientes de Guatemala, Únicamente se podrán importar los derivados procedentes de plantas que hayan sido inspeccionadas por las autoridades mexicanas y consideradas "plantas tipo inspección federal" TIF.

Estos permisos se pueden tramitar en la Aduana de Ciudad Hidalgo, o en la de Talismán y en la ciudad de Tapachula, y a continuación se proporcionan las direcciones del Distrito Federal.

**Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos:**

Dirección General de Sanidad Animal.  
Recreo 14. Col. Actipan del Valle.  
03230 México D.F. Tels: 534-51-11 y 534-87-24  
Fax. 534-14-61 y 534-87-24.

Dirección General de Sanidad Vegetal.  
Guillermo Pérez Valenzuela 127.  
Col. del Carmen Coyoacán. 04100 México D.F.  
Tels. 554-05-12 y 554-03-41

Dirección General de Protección Forestal.  
Viveros de Coyoacán. Av. Progreso No. 5.  
Col. Coyoacán 04100 México D.F.  
Tels: 658-89-74 y 654-72-48

Secretaría de desarrollo urbano y ecología  
Departamento de Aprovechamiento no Cinegético.  
Rio Elba No. 20 8o. Piso Col. Cuauhtémoc.  
06500 México D.F. Tel: 553-55-45

Para la importación de productos farmacéuticos, cosméticos y alimentos se necesita la autorización de la secretaría de salud.

Dirección General de Insumos para Salud.  
Mariano Escobedo 373 6o. Piso Co. Polanco.  
11570 México D.F. Tels: 250-69-52 y 254-25-25

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
Biblioteca Central

La importación de armas, cartuchos, explosivos y materias primas para su fabricación requieren de la autorización de la Secretaría de la Defensa Nacional:

Dirección General de Registro de Armas de Fuego y Explosivos.  
Lomas de Sotelo (Entre Av. Industria Militar y Blvd.  
Manuel Avila Camacho). México D.F.  
Tel. 557-32-65

Los productos pesqueros requieren de la autorización de la Secretaría de Pesca para su introducción al territorio mexicano.

Dirección General de Promoción Pesquera.  
Alvaro Obregón 269 2o. piso. Col. Roma.  
06700 México D.F. Tels: 208-06-81 y 525-62-28  
211-00-63 Ext. 205

Petroleos Mexicanos ofrece asesoría sobre la importación de productos derivados del petróleo y de petroquímica básica en:

Comercio Internacional. Marina Nacional 329.  
20o. Piso. Torre Ejecutiva. Col. Anáhuac.  
11311 México D.F. Tels: 254-02-80 y 254-26-11  
Exts. 24729 y 24730.

#### 6.7.- Canales de Distribución en el Mercado Mexicano:

El primer paso para introducir un producto de importación a México es asegurarse de que el producto se puede importar. Después deberán estudiarse tanto el potencial de venta del artículo como las mejores regiones para su comercialización. El método de distribución varía según el bien y depende finalmente de la inversión que se desee efectuar. Los canales más usuales de distribución pueden darse a través de las siguientes posibilidades.

- El distribuidor puede llegar a un convenio con el proveedor para comercializar un producto obteniendo un margen de ganancia.

- Los agentes de ventas; que representan al exportador y se dedican a la colocación de pedidos y reciben una comisión predeterminada.
- Importación directa.
- Licitaciones. (en éste caso el gobierno otorga prioridad a los productos mexicanos).



## Evaluación de Resultados

Para realizar la evaluación de los resultados se recurrió a las instituciones relacionadas con el Comercio Internacional entre Guatemala y México. Dividiéndose el análisis en dos partes; la primera se realizó en México y la segunda en Guatemala.

## 7.1. Evaluación en México.

## 7.1.1. Gerente de la primera Comisión de Promoción Económica de la Franja Fronteriza Sur.

En la Universidad Nacional de Chiapas, se localizó al Licenciado en Economía, Anastasio Vásquez Palomeque. Quien presidió la Comisión de Promoción Económica de la Franja Fronteriza Sur, de 1,975 a 1,983 la cual nació como resultado de las gestiones realizadas por la Cámara de Comercio de Guatemala al entonces presidente de México, Lic. Luis Echeverría Álvarez (1,970-1,976) en visita realizada a Guatemala.

La Comisión Intersectorial estaba formada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de Industria y Comercio ahora conocida como SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial), la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, las que tenían la labor de buscar los mecanismos que facilitarían el libre comercio en la frontera, presidiendo la comisión rotativamente, correspondiéndole a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público presidirla en el primer año, siendo el Lic. Vásquez Palomeque su primer director, en una época en la que México tenía una economía cerrada, gravando los productos de importación con el 100% sobre el valor de factura, pero el programa ofreció el cobro de únicamente el 1% sobre el valor de factura como un derecho de importación, más el pago del agente aduanal, ofreciendo facilidades aduanales, zoosanitarias y fitosanitarias para establecer relaciones comerciales con Guatemala a nivel frontera sur.

Al evaluar las acciones tomadas en el pasado y lo que se está realizando respondió que el manejo del comercio en la frontera fué mejor en el pasado, debido a que en esa época se importaba; piso de granito, mármol, cemento, lámina y otros productos que ya no se ingresan, incluyendo maquinaria para riego, abertura de pozos, etc. Aunque la cuota concedida jamás se agotó por dos razones:

1- Falta de agresividad comercial de los Guatemaltecos.

2- Excesivos trámites en la frontera con Guatemala.

En 1,984 se firma el acuerdo de Alcance Parcial y la Comisión Intersectorial desaparece, posteriormente se revalida el acuerdo por medio de protocolos en la actualidad está en vigencia el sexto.

En opinión del Licenciado Vásquez Palomeque hace falta enlazar a la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación CANACINTRA y la Cámara Nacional de Comercio CANACO con sus homólogas de Guatemala y revisar los Mecanismos Económicos de Alcance Parcial.

Correspondiéndole entonces a SECOFI la administración del Acuerdo del acuerdo.

#### 7.1.2. Delegación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial -SECOFI-.

Se buscó en la Ciudad de Tapachula la Subdelegación Federal, encontrando a la Licenciada Hortencia Solís de la Cruz como encargada de la Jefatura del Subprograma "A", sobre Comercio Exterior o Inversión Extranjera, teniendo además a su cargo otro Mecanismo de Cooperación Económica como lo es el Régimen de Zona Libre el cual fué creado al amparo de los Mecanismos de Cooperación Económica, a través de un régimen especial arancelario, que permite importar mercancías sin el pago de impuestos o con tasas menores, con el fin de promover el abasto eficiente y el desarrollo económico acelerado de la región.

La zona libre de la Franja Fronteriza Sur se creó el 22 de Agosto de 1,989 y estará en vigencia hasta el 31 del mismo mes del año 1,995, consistiendo en una Franja Paralela a la línea divisoria Internacional con una extensión de 20 Kms. en el tramo comprendido de Unión Juárez y la desembocadura del río Suchiate, dentro del área se encuentra ubicada la ciudad de Tapachula, teniendo una extensión territorial de 1,677 kms. cuadrados y una población estimada de 278,683 habitantes para el año 1,989

Los municipios que la conforman son:

- Cacahoatán
- Frontera Hidalgo
- Metapa

- Tapachula
- Tuxtla Chico
- Suchiate (Ciudad Hidalgo)
- Unión Juárez.

La Licenciada Solís de la Cruz aclaró cual es la relación que guardan, la Zona Libre de Tapachula y los Acuerdos de Alcance Parcial, y es que ambos Mecanismos proporcionan preferencias arancelarias, pero la zona libre limita geográficamente las importaciones, en tanto los acuerdos operan en el espacio y el tiempo más ampliamente. Hasta el momento de la entrevista el 8 de junio de 1993 no se había autorizado los montos y las cuotas del año, en tanto los Acuerdos del Alcance Parcial son autorizados por los protocolos.

Al solicitar los registros de los productos, el número de franquicias otorgadas y el valor en dólares de la actividad económica, desde la firma de los Mecanismos de Alcance Parcial hasta el último año, se encontró con que a los registros no se les ha dado la importancia necesaria, consiguiéndose recabar la información de los años 1,989-1,990-1,991 y 1,992 de los años anteriores no existen registros en la SECOFI de Tapachula.

Al solicitarla en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la misma no fué proporcionada, por considerarla confidencial y la Balanza Comercial condensa la información sin presentarla por productos específicos, la información recabada se presenta en los cuadros siguientes, notándose que para 1,989 se emitieron 818 franquicias que totalizaron US \$ 2,298,119.64 siendo el mejor año de todos, pero aún así demasiado bajo en importaciones, ya que el Acuerdo de Alcance Parcial contempla US\$ 100 millones cosa que nunca se alcanzó, aún uniendo todos los Mecanismos de Cooperación Económica.

Los productos importados se engloban en los siguientes rubros importantes:

**Agrícolas:**

Legumbres, flores, verduras, hortalizas, achiote, maní (cacahuete), arveja (y ajos frescos específicamente).

**Avícolas:**

Pollitos vivos.

## Cuadro No. 24

## SUBDELEGACION DE LA CUOTA DE IMPORTACION DE PRODUCTOS

CENTROAMERICANOS AÑO 1,989

Mes: ENERO PAIS DE PROCEDENCIA: GUATEMALA

PRODUCTO:	No.DE FRANQUICIA	VALOR EN DOLARES
Legumbres	48	15,018.00
Flores	13	1,900.00
Tubos de P.V.C.	1	24,526.90
Softy Negro	1	2,519.25
Pollitos	1	2,850.00
Bolsas Plásticas	1	22,520.50
Soga Pita de Polipro Pileno	1	33,000.00
Total Enero:.....	66	102,334.65

Mes: FEBRERO: No se Reportó

Mes: MARZO

Pollitos recién naci dos	8	23,050.00
Lámina Galvanizada	1	37,026.00
Verduras	59	19,482.00
Flores	17	2,620.00
Pita de Polipropileno	1	55,062.00
Bolsa de Polietileno	2	48,964.00
Bacerol 100 R.L. Con centrado	1	16,931.00
Total Marzo:.....	89	203,135.00

## Cuadro No. 24

## SUBDELEGACION DE LA CUOTA DE IMPORTACION DE PRODUCTOS

CENTROAMERICANOS AÑO 1,989

Mes: ENERO PAIS DE PROCEDENCIA: GUATEMALA

PRODUCTO:	No.DE FRANQUICIA	VALOR EN DOLARES
Legumbres	48	15,018.00
Flores	13	1,900.00
Tubos de P.V.C.	1	24,526.90
Softy Negro	1	2,519.25
Pollitos	1	2,850.00
Bolsas Plásticas	1	22,520.50
Soga Pita de Polipro Pileno	1	33,000.00
Total Enero:.....	66	102,334.65

Mes: FEBRERO: No se Reportó

Mes: MARZO

Pollitos recién naci dos	8	23,050.00
Lámina Galvanizada	1	37,026.00
Verduras	59	19,482.00
Flores	17	2,620.00
Pita de Polipropileno	1	55,062.00
Bolsa de Polietileno	2	48,964.00
Bacerol 100 R.L. Con centrado	1	16,931.00
Total Marzo:.....	89	203,135.00

## Mes: ABRIL

Verduras	46	15,097.00
Flores Naturales	14	2,090.00
Pita de Polipropileno	2	6,227.00
Bolsa de Polietileno	2	63,769.00
Pollos Vivos	4	11,350.00
Rodines, Tuercas, En Grasadoras y cojine- tes	1	6,925.00
Total Abril:.....	69	105,458.00

## Mes: MAYO

PRODUCTO:	No.DE FRANQUICIA	VALOR EN DOLARES
Verduras	59	18,409.00
Flores Naturales	19	3,760.00
Pita de polipropileno	2	78,960.42
Bolsa de polietileno	1	21,611.80
Bacterol 100	1	16,640.00
Pollos Vivos	4	11,500.00
Lámina de Zinc	3	120,545.20
Cinturones de Cuero, algodón y Sintéticos	1	4,921.32
Total Mayo:.....	100	276,347.74

## Mes: JUNIO

Verduras	60	19,186.00
Flores Naturales	16	2,440.00
Pollitos Recien Nac.	5	14,250.00
Lámina Galvanizada	2	100,170.00
Polielileno Pigmenta do para Banano	1	20,096.82
	-----	-----
Total Junio:.....	84	156,142.82

## Mes: JULIO

Verduras	62	20,160.00
Flores Naturales	9	1,070.00
Pollos Vivos	5	14,200.00
Lámina Galvanizada	3	104,111.00
Pita de Propileno y bolsas de polielileno	1	37,330.00
Rollos de cinta bolsa tubo pack	1	27,777.00
Rollos de tubo blanco	1	19,476.00
Soga pita de polipro pileno	2	36,075.00
	-----	-----
Total Julio:.....	84	260,199.00

Mes: AGOSTO

PRODUCTO:	No.DE FRANQUICIA	VALOR EN DOLARES
Verduras	26	88,415.00
Flores Naturales	14	1,970.00
Pollos Vivos	4	11,550.00
Ajos	6	3,300.00
Liensos de polietileno y bolsas de polietileno	3	24,866.67
Polietileno, Dursban pigmentado	2	25,937.36
Tubos P.V.C.	2	77,767.82
Soga negra	1	16,628.85
Rollos de Soga	1	50,145.22
	-----	-----
Total Agosto:.....	59	220,481.02

Mes: SEPTIEMBRE

Legumbres y Hortaliza	32	9,928.00
Flores Naturales	10	1,580.00
Soga Negra	1	30,486.24
Lámina Galvanizada	3	91,221.48
Tubo P.V.C.	1	107,788.00
Varilla Corrugada	1	18,638.40
Cinta	1	921.80
Ajos	2	1,600.00
	-----	-----
Total Septiembre:....	54	262,163.92



## Mes: OCTUBRE

Legumbres y hortaliza	39	20,913.00
Flores Naturales	23	9,044.00
Ajos frescos	7	11,560.00
Vajillas	1	3,750.00
Bolsas de Polietileno	1	23,218.43
	---	---
Total Octubre:.....	71	68,485.43

## Mes: NOVIEMBRE

PRODUCTO:	No.DE FRANQUICIA	VALOR EN DOLARES
Legumbres y Hortaliza	59	39,599.00
Flores Naturales	25	3,708.00
Ajos Frescos	2	3,080.00
Vajillas	1	23,500.00
Bolsas de Polietileno	3	69,746.84
Lienso de Polietileno	1	4,918.90
Reductores Bushing	1	2,154.72
Charolas	1	7,125.00
Tubo P.V.C.	3	81,476.65
Lámina Galvanizada	6	211,138.00
Varilla Corrugada	1	14,960.00
	---	---
Total Noviembre:.....	103	461,407.11

## Mes: DICIEMBRE

Legumbres y Hortaliza	21	14,700.00
Flores Naturales	4	800.00
Ajos Frescos	7	11,560.00
Lámina Galvanizada	1	74,400.00
Varilla Corrugada	2	43,200.00
Venta de Licores	4	35,605.00
	---	---
Total Diciembre:.....	39	180,265.00

TOTAL AÑO 1,989 .....	818	US.\$ 2,296,419.71
-----------------------	-----	--------------------

Fuente: María Hortencia Solís de la Cruz. SECOFI. Tapachula Chiapas 1,993.

## Cuadro No. 25

SUBDELEGACION DE COMERCIO EXTERIOR EJERCICIO DE LA CUOTA DE  
 IMPORTACION DE PRODUCTOS CENTROAMERICANOS

AÑO 1,990

PAIS DE PROCEDENCIA: GUATEMALA: Consolidado del Año completo

Enero-Junio

PRODUCTO:	No.DE FRANQUICIA	VALOR EN DOLARES
Legumbres y Hortaliza	275	59,323.16
Flores Naturales	33	1,849.11
Ajos Frescos	30	16,016.73
Lámina Galvanizada	11	563,940.88
Vajillas	2	14,800.00
Bolsas de polietileno Tree Bag, Dursban, Polietileno en rollo	15	252,843.36
Herramientas	2	12,013.10
Vasos de Vidrio	1	887.77
Tubos	2	57,017.13
	-----	-----
	371	978,691.24

## Julio-Diciembre

PRODUCTO:	No.DE FRANQUICIA	VALOR EN DOLARES
Verduras	261	42,533.56
Ajos	17	8,433.20
Varilla Corrugada	4	39,500.00
Tubona Galvanizada	1	26,570.88
Etiquetas	1	3,474.37
Tubos Plásticos	1	28 595.98
Dursban de Polietile no	1	21,086.18
Bultos de Dursban	2	45,600.89
Dursban	1	19,453.79
Lámina Galvanizada	1	8,875.15
Lámina Galvanizada	4	86,484.00
Codos, tes, cruces galvanizadas	2	8,608.84
Billeteras y cinturones	2	933.10
Tubos galvanizados	4	113,387.00
Codos y cables	1	7,753.54
Flores Frescas	1	177.03
Telas	1	1,341.46
Bolsas de Polietileno	1	13,120.66
Delantales	1	1,500.00
	307	477,429.49

TOTAL AÑO 1,990 .....

678 US \$ 1,456,120.73

Fuente: Solís de la Cruz. op. cit.

## Cuadro No. 26

**SUBDELEGACION DE COMERCIO EXTERIOR EJERCICIO DE LA CUOTA DE IMPORTACION DE PRODUCTOS  
CENTROAMERICANOS  
AÑO 1,991**

**PAIS DE PROCEDENCIA: GUATEMALA: Consolidado de Enero a Diciembre de 1,991**

PRODUCTO:	No.DE FRANQUICIA	VALOR EN DOLARES
Legumbres y Hortaliza	142	54,823.53
Ajos Frescos	6	2,188.44
Lámina Galvanizada	17	700,015.00
Dursban Azul	3	52,528.66
Dursban Blanco 32105	2	2,465.86
Válvulas	1	1,983.88
Etiquetas	1	750.96
Tubos P.V.C.	1	989.46
Tapones Hembras	1	9,738.52
Azúcar standard	1	18,676.00
Válvulas de aire y rociadores	1	9,726.00
Caliza dolomítica	5	9,734.00
Flores Frescas	2	175.22
Puertas de Madera	1	4,618.07
Toki refrescos y consomé de pollo	2	930.20
Tirantes elásticos, billeteras de cuero	2	2,556.80
Condimentos y legumbres	4	2,302.17
Bolsa bananera	1	25,360.88
Lámina	2	87,120.00
Tubos P.V.C. para sistema de riego	2	9,346.62
Ajo, Achiote, arveja y cacahuete	3	1,754.08
Dursban Azul, lechoza		

de polietileno	1	23,137.87
Artículos para protección	1	31,264.53
Implementos para perforación de pozos	4	112,906.03
Lámina galvanizada 3.05	3	126,000.00
Lámina galvanizada 3.66	1	50,400.00
Hierro	5	38,020.00
Telas	2	9,067.96
Dursban 33.5 x 0.5 impreso película de polietileno	1	28,384.95
Ropa interior	2	4,149.00
Implementos agrícolas	4	56,485.19
<b>TOTAL AÑO 1,990 .....</b>	<b>224</b>	<b>US \$ 1,477,605.88</b>

Fuente: Solis de la Cruz. op. cit.

## Cuadro No. 27

## SUBDELEGACION DE COMERCIO EXTERIOR

## EJERCICIO DE LA CUOTA DE IMPORTACION DE PRODUCTOS CENTROAMERICANOS

AÑO 1,992

PAIS DE PROCEDENCIA: GUATEMALA: Consolidado de

Enero a Diciembre de 1,992

PRODUCTO:	No.DE FRANQUICIA	VALOR EN DOLARES
Tafeta Poliester	1	2,679.39
Lámina Galvanizada	7	228,480.00
Bicicletas 26"	2	21,120.00
Productos Varios	6	60,434.92
Cinturones y billete ras de cuero	4	6,220.59
Lámina Fibrolit	2	9,880.00
Varilla y hierro re- dondo	1	7,600.00
Bicicletas Montañasas	3	54,560.00
Bicicletas	1	10,560.00
Sacos y pitas	1	20,800.00
Pollitos recién naci- dos	1	110,590.00
Corsetería	2	5,614.68
Película Mulch coextruida, Negro blanco 54 x 1.5	2	32,215.99
<b>TOTAL AÑO 1,990 .....</b>	<b>33</b>	<b>US \$ 570,755.57</b>

Fuente: Solís de la Cruz. op. cit.

### 7.1.3. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. SCHP.

Al solicitar la información de las importaciones Mexicanas de productos procedentes de Guatemala, a través del Acuerdo de Alcance Parcial, las autoridades de Hacienda, indicaron que esa información es estrictamente confidencial, misma que es procesada en las oficinas centrales del Distrito Federal, demostrando con ello la falta de colaboración de algunas autoridades de la Aduana Mexicana.

### 7.1.4. Administración de Aduanas de Ciudad Hidalgo y Talismán.

La Doctora Yolanda Moreno Razo, es la encargada de Administrar ambas Aduanas, pero para el gobierno Mexicano la Aduana principal es la de Ciudad Hidalgo, constituyéndose la de Talismán en una Sección Aduanera, la cual está administrada por la Licenciada Shirley Ramírez Blohn.

Se entrevistó a los vistas de aduana José Lander, Carlos Caravantes y Manuel Sanchez, pero es notorio el recelo con el que las autoridades Mexicanas, tratan lo referente a la información del Comercio con Guatemala.

Todas estas personas entrevistadas manifestaron que la información es estrictamente confidencial y solo a nivel de gobierno se puede proporcionar la misma en las oficinas centrales del Distrito Federal, debido a que ellos solo cumplen con la función de recibir la documentación requerida, misma que es presentada por los Agentes Aduanales, los que le dan ingreso a las exportaciones procedentes de Guatemala, al Recinto Fiscal, lugar en donde lo recoge el importador Mexicano previo a efectuar los pagos respectivos, momento en el que el vista aduanal recibe las copias respectivas y las envía al departamento de Glosa, quienes lo canalizan a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, pero sin hacer distinción entre productos importados al amparo de los Mecanismos de Cooperación Económica y los que no gozan de preferencias arancelarias. De tal forma que ellos tampoco poseen una evaluación de los resultados obtenidos.



## 7.2. Evaluación en Guatemala.

### 7.2.1. Ventanilla Unica para las Exportaciones (V.U.P.E) ciudad de Quetzaltenango.

En entrevista realizada al Licenciado Edwin René Del Valle López, director técnico para las exportaciones, se obtuvo la información siguiente: la dirección de la V.U.P.E. considera que entre los obstáculos que impiden el aprovechamiento al máximo de los Mecanismos de Cooperación Económica, a nivel interno, en primer lugar está la falta de información al sector exportador, ya que generalmente los exportadores desconocen los diferentes convenios comerciales suscritos, específicamente los productos que se han negociado y que se incluyen dentro de los Acuerdos, desconociendo las preferencias arancelarias de que gozan.

En segundo lugar la subfacturación de productos guatemaltecos, lo que ha contribuido a la desconfianza de las autoridades aduanales fronterizas.

Considera que la relación comercial con México es un nivel aceptable, no obstante ser el país que más obstáculos de tipo aduanal impone a los exportadores guatemaltecos, quedándose los Acuerdos en buenas intenciones debido a que en la práctica, son pocos los productos que logran los beneficios ofrecidos, debido a que los delegados de las Aduanas Mexicanas se convierten en el principal obstáculo a superar.

Recomendando que en las próximas negociaciones debe dársele participación directa a representantes del sector exportador, y que no solo participen funcionarios de gobierno, ya que los problemas aduanales, los enfrentan los agroexportadores, y eso es lo que desestimula a los mismos, fomentando el contrabando en ambas direcciones.

La V.U.P.E. comenzó a llevar registros de las exportaciones autorizadas en la ciudad de Quetzaltenango, a partir de octubre de 1992, las cuales se presentan a continuación, haciendo una aclaración muy importante; lo autorizado no significa que se haya exportado, razón por la cual las estadísticas interinstitucionales no coinciden por existir diferencias entre lo autorizado y lo realmente exportado.

GUATEMALA: Valor y volumen de las Exportaciones autorizadas bajo el Acuerdo de Alcance Parcial. País de destino: México. Año 1,993

Producto	Mes	Valor US. \$	Peso en Kg.	Valor en Q.
Látex Natural	Septiembre	301,078	346,226	2,005,997
Hule Natural	Agosto	308,342	354,752	2,034,983
Artículos Típicos	Agosto	352	2,362	13,452
Hule Natural	Julio	370,564	283,923	1,252,180
Artículos Típicos	Julio	1,957	266	11,139
Látex Natural	Junio	104,487	115,116	463,374
Típicos de Algodón	Junio	696	4,861	27,192
Hule Natural	Mayo	199,191	199,881	1,101,820
Típicos de algodón	Mayo	10,654	1,516	58,532
Hule Natural	Abril	172,793	137,480	944,836
Hule Natural	Marzo	208,091	159,934	1,122,094
Hule Natural	Febrero	75,553	80,228	401,704
Hule Natural	Enero	56,095	59,506	293,882
TOTAL		1,809,853	1,746,051	9,731,185

Año 1,982.

Látex Natural	Diciembre	66,366	65,280	348,421
Artículos Típicos	Diciembre	1,932	246	10,146
Látex Natural	Noviembre	258,754	234,862	1,503,490
Látex Natural	Octubre	92,112	113,353	483,714
TOTAL		419,164	413,741	2,345,771

Fuente: Delegación DIGECOMEX. Ventanilla Unica para las Exportaciones. Quetzaltenango. Guatemala.

Se observa que solo dos productos buscan la autorización para ser exportados bajo el amparo del Acuerdo de Alcance Parcial; hule natural (o Látex que al procesarse se convierte en caucho) y artículos típicos.

La V.U.P.E. cubre la región sur-occidental del país, en donde se concentra la mayor zona agroexportadora del país, pero sin alcanzar grandes montos en dólares a través del proceso agroexportador.

#### 7.2.2. Gremial de Exportadores de Productos No-Tradicionales, Filial Quetzaltenango.

A través de entrevista sostenida con el Lic. Manolo Díaz, Gerente de GEXPRONT en Quetzaltenango se logró recabar la información siguiente: 1. Los Mecanismos de Cooperación Económica suscritos entre los gobiernos de Guatemala y México, son conocidos por los agremiados y están a su disposición para consultarlos tanto en la ciudad capital como en Quetzaltenango, para lo cual han organizado diversas actividades como; Seminarios, Cursos y Misiones Comerciales que han visitado las ciudades fronterizas, el Distrito Federal y las principales ciudades del interior de la República Mexicana, para establecer relaciones comerciales, sin embargo es sabido que algunos comercializadores desconocen la existencia de los Mecanismos sin aprovecharlos. De los productores de Zunil y Almolonga, solo uno está afiliado a la gremial, sin embargo buena parte de la producción hasta la fecha se exporta hacia México, dando lugar a que los intermediarios sean los que se benefician por las concesiones arancelarias.

2. Las limitaciones que aún contienen los Mecanismos, se localizan en los productos agrícolas, especialmente con respecto a las frutas del altiplano, que aunque se ha comprobado que no son portadoras de la mosca del mediterráneo, las autoridades mexicanas no permiten su libre ingreso.

3. Algunas autoridades de Aduana Mexicana, colocan obstáculos en los trámites con la finalidad de lograr beneficios económicos personales.

4. La Filial de Occidente, está trabajando para aprovechar al máximo las ventajas que se tienen con el mercado de sureste Mexicano en particular, a través de investigación de mercados, investigación de productos, Misiones Comerciales, establecimiento de oficinas comerciales en las ciudades más importantes de esa área. Y dentro de sus logros, está el que los transportes entren al territorio mexicano, sin trasiego de productos.

5. La Filial, vé como una necesidad, que los empresarios se capaciten y conozcan la inversión en negocios de Comercio Internacional y aprovechen la información disponible en instituciones gubernamentales y privadas, sobre compradores, precios y mercados en general, así como información técnica de producción, manejo post-cosecha y comercialización en el área de las exportaciones. Por el lado de la industria cuentan con información amplia, tanto para un negocio de producción total, como por subcontratación.

### 7.2.3. Consejería Comercial de México.

En la ciudad capital de Guatemala, el gobierno Mexicano cuenta con una oficina comercial especializada, a cargo del Lic. Gilberto Jiménez Borráz, de quien se logró la información siguiente:

1. El consejero comercial, es un funcionario del Banco de Comercio Exterior de México, teniendo oficinas en los 5 continentes, facilitando financiamiento que va de 6 meses a 5 años, especialmente con Centro América se dispone de un fondo de US. \$ 65 millones para tal fin, cumpliendo únicamente funciones de Comercio Exterior, sin llevar registros de productos y montos de lo exportado o importado. Quienes están directamente relacionados son SECOFI y La Comisión Intersecretarial para el Desarrollo de las Franjas Fronterizas y Zonas Libres, los que han reabierto la aduana La Mesilla-Ciudad Cuahuctemoc a partir del 15 de octubre de 1993, por intermedio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

### 7.2.4. Banco de Guatemala.

El Banco de Guatemala, en base a las Pólizas recibidas de las Aduanas de la República, concentra la información del Comercio Exterior por medio del departamento de Estadísticas Económicas, en la Sección de Estadísticas Cambiarias.

Esa es la razón por la cual los datos no coinciden entre las instituciones que publican esa clase de Estadísticas; Ventanilla Unica, Gremial de Exportadores, Comercio Exterior, etc. Se logró la información de las exportaciones e importaciones del año 1988 a 1992 con México, pero no se registra la información por cada Mecanismo de Cooperación Económica, sino globalmente, aún así se demuestra que Guatemala no aprovecha los mismos como se deduce a continuación:

**GUATEMALA: Comercio Exterior con la República de México de 1988 a 1992, cifras en US. \$ miles.**

#### Exportaciones FOB

Año	1988	1989	1990	1991	1992
Total	23,895.80	43,156.20	35,637.80	61,946.10	58,744.90
Productos Agropecuarios	13,394.90	8,751.50	15,227.70	17,017.20	13,672.20
Industria Manufacturera	10,102.50	34,085.40	19,669.30	43,948.90	44,041.70
Industria Extractiva	398.40	319.30	740.80	980.00	1,031.00

### Importaciones CIF

Año	1988	1989	1990	1991	1992
Total	113,788.90	99,729.70	110,120.00	122,334.30	143,050.20
Productos Agropecuarios	401.40	282.50	439.50	582.20	829.80
Industria Manufacturera	74,619.60	72,208.30	71,507.80	91,121.60	110,599.60
Industria Extractiva	13,380.40	15,180.50	26,736.30	30,630.50	30,338.80
Petroleo	25,387.50	12,058.40	11,436.40	0.00	1,282.00

Fuente: Banco de Guatemala. Departamento de Estadísticas Económicas. Sección de Estadísticas Cambiarias.

Demostrándose que las exportaciones totales de Guatemala hacia México, nunca han sobrepasado los US. \$ 125 millones. Del análisis porcentual se deduce que el año 1991 fué el de mayor exportaciones, aunque no todo lo exportado ha gozado del amparo de los Mecanismos de Cooperación Económica.

#### 7.2.5. Cámara de Industria de Guatemala.

En entrevista realizada a la Licenciada María Luisa de Flores, Gerente de Servicios, se encontró que ésta Cámara se encuentra organizada en una Junta Directiva, Administración y 54 gremiales, fué creada para apoyar y fortalecer al sector industrial del país, formando parte de CONAPEX, y CONACOEX.

Actualmente trabaja en lo referente a la bolsa de subcontratación industrial, como parte de la red latinoamericana de Bolsas de Subcontratación, el Plan de Reversión Industrial y la definición de las Estrategias y Políticas del Comercio Exterior.

Participa a nivel gubernamental en las relaciones comerciales con México y su relación directa es

con la CANACINTRA Mexicana, por medio de un convenio suscrito entre ambas.

En opinión de la Gerente de Servicios, existen facilidades arancelarias a través del Acuerdo de Alcance Parcial, pero no facilidades aduaneras, encontrándose barreras no arancelarias, para colocar los productos guatemaltecos, de tal forma que cuando los industriales nacionales han invertido con fines de colocar sus productos en la Zona Libre de la Franja Fronteriza Sur, las autoridades mexicanas suspenden el ingreso a su territorio, tal es el caso del ganado en pie, el azúcar, la carne refrigerada, las láminas de hierro y galvanizadas.

La Cámara de Industria no mantiene una relación estrecha con su homóloga CANACINTRA Mexicana, debido a que no existe interés entre ambas por hacerlo, debido a los problemas fronterizos que se suscitan constantemente, siendo el último de ellos, el ocasionado a los conductores del transporte pesado, al no permitirles dormir en los camarotes de sus camiones, obligándolos a pagar hospedajes en Ciudad Hidalgo, incrementando con ello los costes de transporte.

La Cámara de Industria no lleva registros de los productos exportados, solo el Banco de Guatemala es quien hace publicaciones con la información de la Dirección General de Aduanas. Considerando que la Balanza Comercial siempre ha sido deficitaria para Guatemala, por las facilidades que se les dan a los exportadores mexicanos aun sin ser bilateral el Acuerdo suscrito con ellos. Debiéndose aumentar la información al sector industrial, fortalecer las bases negociadoras, tanto del sector público como del privado, promoverse las exportaciones por medio de ferias, investigación y desarrollo industrial, razón por la cual se ha integrado el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología para hacer la transferencia al sector productivo en el área de industria.

#### **7.2.6. Dirección General de la Ventanilla Unica para las Exportaciones.**

En entrevista realizada al Licenciado Gerardo Castillo, Director de la V.U.P.E. en Guatemala, se encontró que en la misma deben realizarse los trámites para el logro de las licencias para las exportaciones, lo cual implica que allí se deben conseguir las estadísticas de lo autorizado, específicamente en lo relacionado al Acuerdo de Alcance Parcial con México, pero se comprobó que no es cierto, debido a que carecen del equipo y

personal para elaborar el cómputo necesario.

Lo autorizado no significa que sea lo exportado, pues las personas que no realizan la exportación deben reportarlo ya no a la V.U.P.E. sino al Banco de Guatemala, por la Declaración de Ingreso de Divisas, Forma A-20134 y el Compromiso de Exportación, Forma A-21419.

De V.U.P.E. se reporta a DIGECOMEX, (al buscar allí la información se informó que tienen grabado los datos en cinta, pero carecen de técnico para hacer las impresiones y las evaluaciones respectivas).

En opinión del Licenciado Castillo, en Guatemala, ninguna institución gubernamental sabe con certeza lo que exporta, además la valoración de los productos a exportar es un verdadero problema, debido a que los exportadores sub-valoran sus productos, por ejemplo la zanahoria que tiene como destino El Salvador la declaran a un precio de Q.0.001 la unidad, lo cual todos sabemos que no es cierto, la finalidad es la evasión fiscal, pero la V.U.P.E. carece de equipo de cómputo y bases de datos actualizadas, para valorar los productos que solicitan licencia de exportación, suscitándose problemas entre el sector gubernamental y el privado, a pesar que ambos forman parte de la estrategia nacional para las exportaciones, pero solo con beneficio para los segundos.

Particularmente con respecto al Acuerdo de Alcance Parcial, opina que el sector productivo de Guatemala se enfrenta con la idiosincracia del mexicano nacionalista, que obstaculiza de cualquier forma la entrada de productos guatemaltecos por su naturaleza patriótica y el escaso peso legal de la fundamentación del Acuerdo, lo cual permite la discrecionalidad de las autoridades mexicanas en su aplicación.

Considera que para la firma del séptimo protocolo, los negociadores guatemaltecos deben realizar una mejor labor, agrega que todos los trámites son gratuitos debiéndose realizar cuando corresponda los pagos autorizados.

#### **7.2.7. Cámara de Exportación.**

En entrevista realizada a la Lic. Thelma Odili Chang, Gerente Administrativo, se puede afirmar que ésta Cámara no lleva registro alguno sobre los productos y los montos exportados, únicamente agremia exportadores con la finalidad de mantenerlos informados sobre eventos nacionales e internacionales sobre esa



especialidad. Como organo divulgativo tienen una publicación intitulada Exportadores de Guatemala, pero al solicitarles información sobre los resultados del Acuerdo de Alcance Parcial, dijeron no contar con ello.

### 7.2.8. Dirección General de Comercio Exterior. DIGECOMEX

En entrevista dirigida al Licenciado Walter Iván Flores, asesor económico de la Dirección General, específicamente en el comercio con México, se encontró que no existe la coordinación adecuada entre las diferentes dependencias involucradas: Ventanilla Unica, DIGECOMEX, Aduanas, Banco de Guatemala, Relaciones Exteriores etc., razón por la cual los montos exportados no están procesados y ninguna persona está interesada en que ésto se realice, sin efectuar evaluaciones sobre los resultados obtenidos.

DIGECOMEX ya conoce la propuesta Mexicana para suscribir el séptimo protocolo modificadorio del Acuerdo de Alcance Parcial, debido a que el sexto fenecerá el 5 de Julio de 1,994.

En opinión del Licenciado Flores, el Acuerdo de Alcance Parcial solo sirve para la exportación de muy pocos productos, entre ellos: azúcar, carne en canal, ganado en pié, láminas metálicas y textiles, de tal forma que los demás productos solo representan las necesidades de México y no realmente lo que Guatemala puede exportar.

Considera que el vecino país es el que coloca la mayor cantidad de Barreras No Arancelarias a los productos de procedencia Guatemalteca y cuando ellos mejoran su producción nacional, impiden el ingreso de productos extranjeros para proteger a sus connacionales, tal es el caso del azúcar, la carne, el ganado en pié, la lámina, las bolsas de papel multicapas.

Los principales productos exportados por Guatemala en el año 1,992 que gozaron de preferencias arancelarias con ventaja frente a terceros países por aplicarseles un arancel externo común fueron los siguientes:

Producto:	Monto en US \$	Arancel Nacional	Pref. para Guate
Látex de Caucho	9 millones	15%	100%
Madera	5.3 "	15%	75%
Cajas y sacos	3 "	10%	80%

Llantas	1	"	20%	75%
Alcohol Etilico	1	"	10%	75%
Mármol	1	"	10-20%	90-80%
Chapas de Hierro	2	"	10%	50%

Lo cual demuestra que los montos concedidos en los Mecanismos de Cooperación Económica solo permiten el ingreso de pocos productos de origen Guatemalteco, pues los demás autorizados sirven solo de relleno al Acuerdo.

Las Barreras No Arancelarias que frecuentemente se encuentran son las siguientes:

- a) Desconocimiento de los Mecanismos de Cooperación Económica por parte de las autoridades de Aduana en las Fronteras.
- b) Obstáculos migratorios (al exportador que quiere conocer la composición del mercado Mexicano y establecer contactos se les exige la presentación de US \$ 2,000 para gastos de permanencia y un promedio demostrable de ingreso mensual de US \$ 25,000).
- c) Obstáculos administrativos (al utilizar deferente documentación aduanera en cada estado mexicano, exceso de trámites, cambios en los mismos sin ninguna comunicación oficial, no existe una tarifa para el cobro de los Agentes Aduaneros, lentitud en la autorización para productos perecederos, bloqueo a las importaciones de productos aunque estén incluidos en el Acuerdo de Alcance Parcial). Abundantes puestos de control en la carretera, obstaculizando cada uno el libre tránsito de los productos.
- d) Obstáculos al transporte terrestre. (Cambio de cabezal, o cambio de furgon o contenedor, aumentando los costos y deteriorando los productos que llegan con retraso, inexistencia de predios

de estacionamiento, sin permitirles a los conductores pernoctar en el transporte, se requiere visa para el conductor por valor de Q.150.00 cada seis meses, inexistencia de transporte marítimo).

- e) Obstáculos Fitosanitarios (altas exigencias con respecto a la sanidad vegetal, aun cuando se ha suscrito un protocolo fitosanitario.
- f) Obstáculos Financieros. (aún con el Fondo de Inversión para las importaciones Centro Americanas FICE, el mismo no ha sido de real apoyo por tener un tasa de interés alta y trámites que se realizan con lentitud debido a la burocratización del Fondo.

Los problemas concretos que se han sucedido con los productos, son los siguientes:

**a) Ganado Bovino y su carne:**

El gobierno Mexicano emitió el 11 de noviembre de 1992 el decreto que reformó la tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y suspendió las preferencias arancelarias otorgadas al amparo de los Acuerdos de Alcance Parcial a pesar que en el capítulo III es preciso sobre la preservación de las preferencias pactadas, artículos 6 y 7.

Constituyéndose en una medida discriminatoria, la cual desestimula el acceso de los productos de origen guatemalteco.

**b) Bolsas de papel multicapas.**

El gobierno Mexicano argumenta que dicho producto no cumple con las reglas de origen establecidas en el Acuerdo de Alcance Parcial. A pesar que la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI claramente afirma que la materia prima proveniente de terceros países al ser transformada en un

producto terminado obtiene una nueva individualidad.

**c) Láminas Galvanizadas.**

El gobierno Mexicano argumenta que dicho producto no cumple con las reglas de origen para su acceso a la Zona Fronteriza Sur. Las láminas galvanizadas utilizan insumos originarios y provenientes de México, lo cual las ampara dentro de las cláusulas de Contenido Regional.

**d) Azúcar de Caña.**

El gobierno Mexicano dispuso aplicar una medida de salvaguarda en el año de 1991, que implicó el retiro de las concesiones derivadas del Acuerdo de Alcance Parcial, no obstante que Guatemala nunca hizo uso de la totalidad de las mismas que permitían la exportación de 200,000 toneladas métricas cambiandolas a 200,000 dólares.

Esto a pesar de tener un déficit de 800,000 a 1,000,000 de toneladas métricas, lo cual no justifica la salvaguarda y el agravamiento en la Balanza Comercial entre ambos países.

**e) Otros productos:**

Existen problemas para documentarlos debidamente, pero se sabe de los siguientes: Refrescos en polvo, sopas deshidratadas y los productos agrícolas en general.

**7.2.9. Cámara de Comercio de Guatemala.**

En entrevista efectuada al Señor Arturo Guiróla Batres, se encontró que las relaciones comerciales con México bajo éste criterio, son satisfactorias. Conociendo a nivel de la misma el Acuerdo de Alcance Parcial y el Acta de Tuxtla Gutierrez, base para el Acuerdo de Complementación Económica entre México y Centro América.

Según el Gerente de la Cámara todas las Filiales de la República los conocen y los han utilizado, sin poder precisar en que montos en dólares ni los productos exportados bajo este mecanismo.

La Cámara de Comercio participa activamente en CONAPEX y CONACOEEX, en la promoción de las exportaciones, esperándo que con los acuerdos futuros no sean ya solo unos pocos los productos beneficiados sino la totalidad de lo producido en Guatemala. Es por ello que constantemente están organizando misiones comerciales para participar en ferias, exhibiciones, para lo cual han creado el lema "Lo que usted exporta nos importa".

Considera el Sr. Guiróla que se debe propiciar la liberalización comercial y la supresión de privilegios en los sectores productivos, para mejorar la calidad y la competitividad, la infraestructura de puentes, aeropuertos, carreteras etc., por parte del Estado.

En términos generales en la Cámara no se llevan registros de los exportado, únicamente de los certificados de origen emitidos.

#### **7.2.10. Cámara del Agro de Guatemala.**

En ésta Cámara a diferencia de las otras evaluadas, no se encontró el espacio necesario para conocer de sus actividades en lo que atañe al proceso exportador del agro guatemalteco, a pesar de haber tratado en diferentes oportunidades.

#### **7.2.11. Aduanas terrestres; Ciudad Tecún Umán y El Carmen.**

Estas Aduanas, como dependencias fiscales, solo controlan y fiscalizan las exportaciones que se realizan, debido a que toda la documentación requerida es debidamente presentada, ya sea por el transportista o por intermediación de los gestores aduanales, que gozan de la representación de agencias establecidas en la Ciudad Capital de Guatemala.

De tal forma que éstas Aduanas solo recogen copias de los documentos presentados, para ser remitidos a la Dirección General de Aduanas y ésta reporta al Banco de Guatemala, institución que elabora los Boletines Estadísticos y la Memoria de Labores, presentándo únicamente las exportaciones globales, por producto, por país y por año.

De tal forma que las Aduanas no llevan registro alguno de los montos o de los productos exportados al amparo de los Mecanismos de Cooperación Económica suscritos por ambos gobiernos.

1. En Guatemala los propietarios de los factores de la producción, quienes han formado parte de la dirección del estado, han aplicado algunas de las teorías del Comercio Internacional; Mercantilismo durante la colonia, Fisiocracia y Clasicismo durante el período Liberal, con la única finalidad de extraer la renta de la tierra, para generar riqueza, lo que ha beneficiado a unos pocos, pero no ha contribuído a fortalecer el mercado interno, el desarrollo social y económico de las grandes mayorías de la población.
2. Los productos tradicionales de exportación, se enfrentan constantemente a problemas, en el mercado internacional, debido a la sobreproducción mundial que influye negativamente en los precios, lo cual provoca un descenso en el ingreso de divisas y tributación fiscal, provocando recesión local, afectando inclusive a la banca privada, la cual tiene que elevar las tasas de interés para mantener su rentabilidad, desestimulando las inversiones productivas sin absorber la tasa de crecimiento, lo cual amplía la pobreza de la población directa e indirectamente relacionada con la agroexportación.
3. Los productos No Tradicionales representan en la actualidad, las exportaciones más dinámicas, debido a que en una década, alcanzaron valores cercanos al 50% de los exportado en productos tradicionales, demostrando con ello que la diversificación de productos, de mercados y la unión de ventajas comparativas con las competitivas es una de las estrategias que el sector productivo debe aplicar para eliminar los aspectos socio-económicos negativos del modelo tradicional, subyacentes en la estructura global del país.
4. En relación a la Balanza Comercial, ésta no se mejorará con el aumento de las exportaciones, sino con la mejora de los Términos de Intercambio a través de transacciones internacionales más justas, que solo se lograrán por medio de negociaciones llevadas a cabo, integrando el bloque

centroamericano, que permita aprovechar los Mecanismos de Cooperación Económica, suscritos con terceros países.

5. Los Mecanismos de Cooperación Económica, son de naturaleza eminentemente concesionarios, con normas de aplicación unilateral, sin que existan procedimientos para solucionar controversias, incluyéndose pocos productos que no representan la oferta exportable de Guatemala, sin negociar otros que se producen en mayores cantidades y a precios competitivos, tales productos están sujetos a cuotas, ya sea en unidades físicas o montos en dólares, que en la práctica, se convierten en Barreras No Arancelarias para los productos originarios de Guatemala.
  
6. Guatemala ha iniciado una apertura comercial acelerada, que solo le ha causado deterioro en su Balanza Comercial, sin disponer de un equipo negociador que realmente logre concesiones que beneficien al sector productivo, ni cuenta con instrumentos jurídicos ni administrativos, a pesar de existir una estrategia nacional, integrada por el sector público y privado pero sin coordinación efectiva.  

En la Dirección de Comercio Exterior, solo existen dos asesores trabajando en las relaciones comerciales con México, sin contar con un banco de datos actualizado ni el personal especializado para manejarlo. Ventanilla Unica no cuenta con un banco de datos para verificación de precios, ni confronta las licencias de exportación autorizadas con las que realmente traspasan las fronteras nacionales.
  
7. La forma de actuar de las autoridades mexicanas, contradice el espíritu de cooperación, liberalización comercial y complementación económica, plasmado en los diferentes Mecanismos Comerciales, a pesar que el Acuerdo de Alcance Parcial es un instrumento legal de carácter internacional, por haber sido negociado suscrito, aprobado y ratificado por ambos gobiernos, lo que se interpreta como medidas



discriminatorias que desestiman el acceso a los productos originarios y provenientes de los países con los cuales han suscrito Acuerdos de Alcance Parcial, violando los artículos 6 y 7 del mismo.

8. Los Mecanismos de Cooperación Económica no se han aprovechado por Guatemala debido a que nunca se integró la Comisión Mixta de Comercio que se planificó al suscribir el Acuerdo, siendo Guatemala el país más interesado no existe institución gubernamental, de las involucradas en el proceso exportador que posea las estadísticas de lo realmente exportado bajo los auspicios de los Mecanismos, encontrándose entre los obstáculos, los siguientes:

- Desconocimiento de los Acuerdos de Cooperación Económica por autoridades de aduanas mexicanas, lo que trae como consecuencia la inadecuada aplicación de las preferencias arancelarias.
- Obstáculos migratorios.
- Obstáculos administrativos.
- Obstáculos de transporte.
- Obstáculos Fitosanitarios.

- a) Que CONAPEX y CONACOEX, cumplan con seriedad las funciones para las que fueron creadas, implementando verdaderas estrategias nacionales de cambios estructurales, en lo productivo, lo económico y lo social, para dirigir los esfuerzos hacia una integración que logre el desarrollo de un nuevo modelo, en el cual, se consuma lo que el país produce, se implemente la investigación y el desarrollo de productos y mercados, se mejoren los Términos de Intercambio y que la Balanza Comercial, sirva como instrumentos negociador con los diferentes países que se tienen relaciones comerciales deficitarias.
  
- b) Que el sector productivo cambie de actitudes y comprenda que las condiciones del Comercio Internacional, ahora son diferentes, ya que el fin de la guerra fría, abrió un nuevo frente con la guerra de mercados y bloques económicos, la demanda es por productos diferentes a los que se están produciendo en Guatemala, lo que implica la necesidad de una reorientación productiva a nivel nacional.
  
- c) Que el Ministerio de Relaciones Exteriores, se integre por profesionales que conozcan el Comercio Internacional, para promover productos de origen guatemalteco o realizar investigaciones de mercado que sirvan para que el sector productivo, posea la información necesaria para aprovechar esas oportunidades.
  
- d) Que al Ministerio de Economía se le implemente con un Centro de Cómputo moderno, que les proporcione información actualizada y puedan procesar la generada en el país para evaluar periódicamente los resultados de los diferentes Mecanismos de Cooperación Económica, suscritos con los países a los cuales se les exportan productos originarios de Guatemala, y que los técnicos y asesores económicos sean coordinados por la Dirección General de Comercio Exterior, con la finalidad de apoyar al sector privado en las negociaciones que se realicen al firmar nuevos Convenios de

**Complementación Económica.**

- e) Que Guatemala negocie con México la firma del séptimo protocolo del Acuerdo de Alcance Parcial, con la finalidad de disminuir el déficit en su Balanza Comercial, aumentándo las fracciones arancelarias y dándole prioridad a los sectores que actualmente están produciendo calidad y cantidad suficiente para exportar hacia el vecino país, y no permitir la exclusión del ganado en pié, la carne en canal, el azúcar, del séptimo protocolo, debido a que solo éstos tres productos representan aproximadamente el 33% del total exportado, lo cual aumentará aún más el déficit en la Balanza Comercial, a pesar que el artículo 16 del Acuerdo, dice expresamente que "durante la vigencia del Acuerdo no procederá el retiro de las preferencias acordadas".
  
- f) Que se integre la Comisión Mixta de Comercio, por técnicos de ambos países, y que en Guatemala se lleve un verdadero control del funcionamiento del Acuerdo, y que se puedan solucionar las controversias, la determinación del origen de las mercancías y en las negociaciones para incluir nuevos productos, de los cuales Guatemala tiene potencial exportador.

Número:	Contenido.
I	Acuerdo del Alcance Parcial entre la República de Guatemala y los Estados Unidos Mexicanos. XIV capítulos y 27 artículos.
II	Preferencias acordadas por México para la importación de productos originarios y procedentes de Guatemala.
III	Documentación necesaria para la exportación de Látex hacia México. Certificado de origen. Certificado Fitosanitario Licencia de Exportación ALADI. Factura Comercial.

**ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL ENTRE LA REPUBLICA DE GUATEMALA Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.**

Los plenipotenciarios de la República de Guatemala y de los Estados Unidos Mexicanos, debidamente autorizados por sus respectivos gobiernos, según poderes presentados en buena y debida forma, convienen en celebrar el presente acuerdo de Alcance Parcial.

**CONSIDERANDO:**

- 1.) Que Guatemala es parte integrante del Mercado Común Centroamericano y que la celebración del presente Acuerdo de Alcance Parcial no contraviene los compromisos adquiridos en virtud de los Convenios Regionales vigentes.
- 2.) Que los Estados Unidos Mexicanos son signatarios del Tratado de Montevideo de 1980, que en sus Artículos 7, 8 y 9 de la Sección III prevé la celebración de Acuerdos de Alcance Parcial y el Artículo 25 del mismo instrumento autoriza la concertación de dichos acuerdos con otros países y áreas de Integración Económica de América Latina: así como lo previsto en la Resolución 2 del Consejo de Ministros que establece las normas generales para estos acuerdos.
- 3.) Que en los resultados de la II Reunión del Consejo de Ministros de la Asociación Latinoamericana de Integración fueron atendidas las recomendaciones del Plan de Acción de Quito, aprobado durante la Conferencia Económica Latinoamericana en materia de Cooperación Económica, expansión y diversificación del comercio y la eliminación de restricciones no arancelarias; acuerdan el otorgamiento de preferencias enmarcadas dentro del espíritu de integración económica de América Latina.

## OBJETO DEL ACUERDO

## ARTICULO 1

El presente Acuerdo tiene por objeto impulsar el proceso de integración Latinoamericana en base a lo establecido en el Tratado de Montevideo de 1,980, y tomando en cuenta el grado de desarrollo económico de ambas partes, el otorgamiento de concesiones que permitan:

- a) Fortalecer y dinamizar las corrientes de comercio entre los dos países.
- b) promover en la mayor medida posible la participación de productos básicos y manufacturados en dicho comercio.
- c) Considerar, en la medida de lo posible, la situación especial de algunos productos de interés de los países signatorios; y
- d) Adoptar las medidas y desarrollar las acciones que correspondan para dinamizar el proceso de integración y complementación económica.

## CAPITULO II

## Preferencias Arancelarias y no Arancelarias

## ARTICULO 2

El presente Acuerdo se basará en el otorgamiento de preferencias con respecto a los gravámenes y demás restricciones aplicadas por las partes a la importación de los productos negociados en el mismo cuando éstos sean originarios provenientes de sus respectivos territorios.

Las preferencias acordadas podrán ser permanentes, de carácter temporal o estacional, estar sujetas a contingentes o cupos de importación o recaer sobre productos de una o más secciones de sus respectivas nomenclaturas arancelarias.

## ARTICULO 3

Se entenderá por "gravámenes" los derechos aduaneros y cualesquiera otros recargos de efectos equivalentes que incidan sobre las importaciones. No quedarán comprendidas en este concepto las tasas y

recargos análogos cuando correspondan al costo aproximado de los servicios prestados.

174

Se entenderá por "restricciones" toda medida no arancelaria, de cualquier naturaleza, mediante la cual un país signatario impida o dificulte por decisión unilateral sus importaciones del otro país signatario. No quedarán comprendidas en este concepto las medidas adoptadas en virtud de las situaciones previstas en el Artículo 50 del Tratado de Montevideo de 1980 y aquellas adoptadas con carácter general, no discriminatorias.

#### **ARTICULO 4**

En el presente acuerdo, las preferencias arancelarias que se otorgan, consisten en rebajas porcentuales, cuyas magnitudes se aplicarán sobre los aranceles de importación aplicables a terceros países.

#### **ARTICULO 5**

En el Anexo I que forma parte del presente Acuerdo se registran, para los productos originarios procedentes del territorio de las Partes, las restricciones no arancelarias, las preferencias arancelarias acordadas, la vigencia de las concesiones, los contingentes o cupos comprometidos y los demás términos de la negociación.

### **CAPITULO III**

#### **Preservación de las Preferencias Pactadas**

#### **ARTICULO 6**

Los países signatarios se comprometen a mantener las preferencias porcentuales pactadas cualquiera que sea el nivel de su arancel hacia terceros países para los productos negociados y a no adoptar medida alguna de efectos equivalentes.

En caso de que se modifiquen los aranceles para terceros países, se deberá ajustar automáticamente el gravamen para la importación de los productos incluidos en este Acuerdo, a fin de mantener la preferencia porcentual acordada.

#### **ARTICULO 7**

Cuando la alteración del arancel para terceros países afecte la eficacia de la concesión, a solicitud

expresa del país afectado, deberán iniciarse negociaciones orientadas a restablecer su eficacia.

175

#### CAPITULO IV

##### Régimen de Origen

#### ARTICULO 8

Los beneficios derivados de las preferencias otorgadas en productos originarios provenientes del territorio de las partes, cuyos productos deberán estar amparados por los Certificados de Origen correspondientes.

Para el caso de Guatemala, dichos Certificados serán expedidos por la Dirección de Comercio Interior y Exterior del Ministerio de Economía.

#### ARTICULO 9

Para los fines del Artículo anterior, las Partes acuerdan adoptar el régimen de origen establecido en las Resoluciones 82 (III) 83 (III) y 84 (III) de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) actualmente vigentes en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Independientemente de lo dispuesto en el párrafo anterior, las Partes podrán establecer requisitos específicos de origen basados en criterios porcentuales o en otros criterios tales como los establecidos en el Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

Cuando cualquiera de las Partes utilice en su producción insumos originarios provenientes de la otra Parte se considerarán como insumos nacionales.

#### ARTICULO 10

Los productos importados desde cualquier país por uno de los países signatarios no podrán ser reexportados a otro país signatario, salvo cuando para ello hubiere acuerdo entre las Partes.



## Cláusulas de Salvaguardia

## ARTICULO 11

Las partes se reservan en derecho de aplicar, unilateralmente y en forma transitoria, medidas de salvaguardia a las importaciones de productos amparados por el presente Acuerdo, cuando dichas importaciones causen o amenacen causar perjuicios graves a determinadas actividades productivas. La aplicación de esas medidas no implica el pago de compensación alguna al país afectado, por el país que aplica las medidas. Una vez aplicadas las salvaguardias, las Partes abrirán un periodo de consultas con el propósito de procurar que las medidas adoptadas afecten en la menor forma posible las corrientes del comercio recíproco.

## ARTICULO 12

Las partes se reservan el derecho de aplicar unilateralmente, en forma transitoria y no discriminatoria, medidas de salvaguardia a las importaciones de productos amparados por el presente Acuerdo, con el objeto de corregir los desequilibrios de su balanza de pagos global. El país importador que acuda a la aplicación de salvaguardias deberá comunicar a los restantes países signatarios las medidas aplicadas en virtud de la presente disposición, haciendo de su conocimiento la situación planteada y los fundamentos que les dieron origen.

## CAPITULO VI

## Evaluación y Revisión

## ARTICULO 13

A partir de la vigencia del presente Acuerdo, las Partes efectuarán anualmente una apreciación conjunta de la marcha del mismo, con el fin de evaluar los resultados obtenidos e introducir los ajustes necesarios que, de común acuerdo, ambas Partes consideren convenientes para su mejor funcionamiento.

## ARTICULO 14

No obstante, a solicitud de Parte y en cualquier momento, las Partes podrán efectuar

coordinadamente, las revisiones que sean necesarias para el mejor funcionamiento del presente Acuerdo.

#### **ARTICULO 15**

Los compromisos derivados de las medidas y ajustes a que se refieren los artículos anteriores, deberán ser formalizados mediante la suscripción de protocolos adicionales o modificatorios, que se podrán en vigor mediante el canje de notas de cancillería.

### **CAPITULO VII**

#### **Retiro de Concesiones**

#### **ARTICULO 16**

Durante la vigencia del presente acuerdo no procederá el retiro de las preferencias acordadas.

#### **ARTICULO 17**

No constituye retiro, a los efectos de este Acuerdo, la eliminación de las preferencias pactadas a término, si al vencimiento de los respectivos plazos de vigencia no se hubiera procedido a su renovación ni tampoco la exclusión de las preferencias, que puedan ocurrir con motivo de las negociaciones para la revisión a que se refiere el Capítulo VI del presente Acuerdo.

### **CAPITULO VIII**

#### **Extensión de las Preferencias Acordadas**

#### **ARTICULO 18**

Las preferencias otorgadas por México en el presente Acuerdo, se extenderán automáticamente sin el otorgamiento de compensaciones a Bolivia, Ecuador y Paraguay, independientemente de negociación o adhesión al mismo, conforme a lo establecido en el Artículo 25 del Tratado de Montevideo de 1,980.

#### **ARTICULO 19**

Los países de menor desarrollo económico relativo de la Asociación Latinoamericana de Integración deberán dar cumplimiento a lo dispuesto en el Capítulo IV del presente acuerdo.

## CAPITULO IX

178

### Adhesión

#### ARTICULO 20

El presente Acuerdo estará abierto a la adhesión de los restantes países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración mediante negociación, en atención a lo establecido en la Resolución 2 del Consejo de Ministros.

#### ARTICULO 21

La adhesión se formalizará una vez que se hayan negociado los términos y condiciones de la misma entre los países signatarios y el país adherente, mediante la suscripción de un protocolo adicional que entrará en vigencia treinta días después de su depósito en la Secretaría General de la Asociación.

## CAPITULO X

### Convergencia

#### ARTICULO 22

En ocasión de las conferencias a que se refiere el Artículo 33 del Tratado de Montevideo de 1,960, se procurará realizar negociaciones con los restantes países miembros de la Asociación, con la finalidad de proceder a la multilateralización progresiva de las preferencias comprendidas en el presente Acuerdo.

## CAPITULO XI

### Vigencia

#### ARTICULO 23

El presente Acuerdo, que tendrá una duración de 4 años, se aplicará provisionalmente a partir de la fecha de su firma y entrará en vigor definitivamente en la fecha en que se realice el canje de los Instrumentos de Ratificación, el cual se efectuará una vez que las Partes Contratantes hayan obtenido la aprobación que cada una de ellas requiera de acuerdo con sus respectivos procedimientos constitucionales.

Denuncia

ARTICULO 24

Cualquiera de las Partes podrá denunciar este Acuerdo, mediante notificación a las demás, con 90 días de anticipación. Formalizada la denuncia, cesarán automáticamente para el Gobierno denunciante los derechos adquiridos y las obligaciones contraídas en virtud del presente Acuerdo, salvo los referentes a las preferencias arancelarias y demás tratamientos pactados, los cuales continuarán en vigor por el término de un año, contado a partir de la fecha de formalización de la denuncia.

CAPITULO XIII

Administración del Acuerdo

ARTICULO 25

Con el fin de lograr el mejor funcionamiento del presente Acuerdo, las Partes convienen en constituir una Comisión Mixta de Comercio Integrada por representantes del Ministerio de Economía de Guatemala y de la secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México. Dicha comisión deberá quedar constituida dentro de los treinta días de suscrito el mismo, y establecerá su propio reglamento.

La comisión tendrá entre otras, las siguientes atribuciones:

- a) Velar por el cumplimiento de las disposiciones del presente Acuerdo.
- b) Recomendar a los Gobiernos de las Partes, modificaciones al presente Acuerdo.
- c) Proponer a los Gobiernos de los países signatarios las recomendaciones que estime convenientes para resolver los conflictos que puedan surgir de la interpretación y aplicación del presente Acuerdo.
- d) Proponer y revisar los requisitos de origen establecidos en el presente Acuerdo y proponer su modificación.
- e) Fijar requisitos específicos de origen; y
- f) Presentar a las Partes un Informe periódico sobre la evaluación y funcionamiento del presente Acuerdo.

## CAPITULO XIV

### Disposiciones Finales

#### ARTICULO 26

Guatemala informará a la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana sobre la ejecución y funcionamiento del presente Acuerdo, y las modificaciones del mismo.

#### ARTICULO 27

Por su parte México informará anualmente al Comité de Representantes de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración, respecto a la ejecución y funcionamiento del presente Acuerdo, así como de cualquier modificación que signifique un cambio sustancial de su texto.

Hecho en la ciudad de Guatemala, República de Guatemala, a los cuatro días del mes de septiembre del año de mil novecientos ochenta y cuatro, en dos ejemplares originales, en idioma español, siendo ambos textos igualmente válidos.

Por el Gobierno de la  
República de Guatemala  
Lyonel Hernández Cardona  
Ministro de Economía

Por el Gobierno de los  
Estados Unidos Mexicanos  
Hector Hernández Cervantes  
Secretario de Comercio  
y fomento Industrial.

RUBRICA

RUBRICA

## ANEXO II

181

Lista de productos originarios y provenientes de Guatemala que pueden ingresar a la Zona Libre de Quintana Roo con una cuota total de importación de 25 millones de U.S. dólares vigente desde 1,990.

Fracción	Arancelaria	Productos	Monto en miles US \$
	0202.10.01	Carne de bovino, fresca o refrigerada	960.00
	0201.20.99		
	0201.30.01		
	0202.10.01	Carne de bovinos congelada.	
	0202.20.99		
	0202.30.01		
	0302.29.99	Corvina, mero y pargo	300.00
	0302.39.99		
	0303.69.99		
	0303.79.99		
	0603.10.01	Margarita	
	0603.10.01	Rosa	
	0603.10.01	Clavel	
	0603.10.01	Crisanteno	
	0603.10.01	Flores Frescas	860.00
	0601.10.99	yucas.	

- 0604.10.99 las demás, follajes, hojas, ramas y otras  
 0604.91.99 partes de plantas; hierbas, musgos y  
 0604.99.99 líquenes para ramos o adornos frescos,  
 blanqueados teñidos, impregnados o  
 preparados de otra forma.

- 0703.10.99 las demás, legumbres y hortalizas en fres-  
 co, refrigeradas (exclusivamente ajo)  
 0711.40.01 las demás, legumbres y hortalizas en sal-  
 mueras o preparadas en agua sulfurosa o  
 adicionada de otras sustancias que asegu-  
 ren provisionalmente su conservación pero  
 sin estar especialmente preparadas para  
 su consumo inmediato (exclusivamente  
 pepinillos) 500.00  
 0712.90.99 Las demás legumbres y hortalizas desecadas  
 0713.33.02 Deshidratadas o evaporadas, incluso corta-  
 das o pulverizadas, en trozos o rodajas  
 o bien trituradas, sin ninguna otra pre-  
 paración exclusivamente apio, cilantro,  
 frijoles, perejil y yerbabuena, deshidra-  
 tados.

- 0713.33.01 Semilla de frijol. 40.00  
 0801.30.01 Nueces de la india o nueces de castañas  
 0802.32.01 de caju (nueces de anacardo-marafones)

0802.90.99	Sin cascara (exclusivamente nuez de marañon crudo)	850.00
0802.31.01	Los demás, frutos de cáscara (distintos de los comprendidos en la partida 0801) frescos o secos incluso sin cáscara o descortezados, (exclusivamente nuez de macadamia)	
<hr/>		
0902.10.01	té	320.00
0902.20.01		
0902.30.01		
0902.40.01		
<hr/>		
0904.11.01	Pimienta en grano	440.00
0910.40.01	Especias molidas, mezcladas (exclusivamente tomillo y laurel)	
0915.1001	semillas de maíz	60.00
1006.2001	Arroz entero descascarillado, pulido o	240.00
1006.30.01	abrillantado	
1108.12.01	almidón de maíz	400.00
1207.40.01	semilla de ajonjolí	40.00
1209.29.03	semilla de sorgo	60.00
1515.90.99	los demás, aceites y vegetales finos, fluidos o concentrados, brutos, purificados o refinados (exclusivamente aceite de cáscara de marañon.	480.00



1601.00.01	embutidos de carnes, de despojos comesti-	
1601.00.99	bles o de sangre	960.00
1704.10.01	los demás, artículos de confitería sin	960.00
1704.90.99	cacao. (exclusivamente caramelos y gomas de mascar)	
1901.90.01	extractos de malta	100.00
1905.30.01	galletas	240.00

2001.90.99	legumbres, hortalizas y frutas preparadas o conservadas en vinagre o en ácido acéti- co con o sin sal, especias, mostaza o azú- car (exclusivamente elotitos tiernos)	
2006.00.01	Las demás frutas, cortezas de frutas, plantas y sus partes, confitadas con azú- car (almibaradas, glaseadas o escarchadas exclusivamente higos en almibar)	
2008.99.99	Las demás frutas preparadas o conservadas de otra forma, con o sin adición de azúcar o de alcohol (exclusivamente concentrados de marañón)	1,380.00
2104.10.01	Preparados para sopas, potajes, caldos	
2104.20.01	Sopas, potajes o caldos preparados, pre- paraciones alimenticias compuestas ho- mogenizadas exclusivamente preparados de legumbres con carne)	
2106.90.99	Los demás preparados alimenticios no ex-	

presados ni comprendidos en otras parti-  
das (refrescos en polvo.)

---

2203.00.01	Cerveza	960.00
------------	---------	--------

2208.40.01	ron	
------------	-----	--

---

3303.00.01	Tociones con perfume	
------------	----------------------	--

3304.10.01	los demás, productos de perfumería o de	
------------	---	--

3304.20.01	tocador y cosmeticos preparados; aguas	
------------	--	--

3304.30.01	destiladas aromáticas y soluciones medi-	
------------	--	--

3304.91.01	cinales (exclusivamente productos de	
------------	--------------------------------------	--

3304.99.99	belleza y desodorantes)	960.00
------------	-------------------------	--------

3307.20.01		
------------	--	--

3307.90.99		
------------	--	--

---

4204.21.01	bolsas, carteras y portamonedas, (exclu- sivamente de piel)	
------------	--	--

4202.31.01		
------------	--	--

4202.91.01		
------------	--	--

4203.10.99	prendas de vestir y sus accesorios de	
------------	---------------------------------------	--

4203.40.99	cuero natural, artificial o regenerado	
------------	--	--

Excepto para protección contra radiacio-  
nes (exclusivamente, cinturones para niño  
dama y caballero y guantes industriales)

625.00
--------

---

4418.10.01	puertas armadas o sin armar (madera) y	
------------	--	--

4418.20.01	las demás; ventanas o sus marcos (madera)	
4418.30.01	los demás, obras de carpintería y piezas	
4418.40.01	de armazones para edificios y construcciones	
4418.50.01	incluidos los tableros para entarimados	
4418.90.99	a las construcciones prefabricadas de madera.	
4418.90.01		960.00

---

4602.90.99	los demás, artículos de cestería obtenidos directamente en su forma definitiva o confeccionados con artículos de la partida 4601.	240.00
------------	---	--------

---

4819.10.01	cajas de papel y estuche de papel	
4819.20.99		960.00
4819.60.01	cartonejas usados en oficinas, tiendas o similares.	

---

5805.00.01	tapicería tejida a mano y tapicería de aguja. incluso confeccionados	
5701.10.01	alfombras y tapices de punto anudado o enrollado; incluso confeccionados en lana	880.00
5701.90.99	alfombras y tapices de punto anudado o enrollado; incluso confecciones de fibras vegetales.	

---

6202.12.01	prendas exteriores para hombres y niños,	
6201.92.01	de algodón (exclusivamente para hombre)	2,400.00

6203.22.01  
6203.32.01  
6203.42.01  
6207.91.01  
6211.11.01  
6211.32.01  
6217.90.99  
6202.12.01 Prendas exteriores para mujeres niños e  
6202.92.01 infancia, de fibras sintéticas o artifi-  
6204.12.01 ciales continuas o discontinuas, excepto  
6204.22.01 confeccionadas total o parcialmente con  
6204.32.01 tejidos comprendidos en las partidas 58.08  
6204.42.01 a 58.10, inclusive, (exclusivamente ropa  
6204.52.01 exterior de tejidos planos de algodón para  
6204.62.01 mujer)  
6206.30.01  
6209.20.01  
6211.12.01  
6211.42.01  
6217.90.99  
6208.90.01 camisa para hombre  
6207.11.01 prendas interiores para hombres y niños  
6207.21.01 de algodón.  
6207.91.01  
6210.40.01  
6211.32.01

6217.90.99  
6208.11.01 las demás prendas interiores para mujeres  
6208.21.02 niñas y primera infancia (exclusivamente  
6208.29.01 ropa interior de mujer)  
6208.92.01  
6208.99.01  
6209.10.01  
6209.30.01  
6209.90.01  
6210.10.01  
6210.50.99  
6211.41.01  
6211.43.01  
6211.49.99  
6217.90.99  
6202.12.01 Prendas exteriores para mujer, niñas y  
6202.92.01 primera infancia, de algodón (exclusiva-  
6204.12.01 mente de tejidos planos de algodón para  
6204.22.01 mujer.  
6204.32.01  
6204.42.01  
6204.52.01  
6204.62.01  
6206.30.01  
6209.20.01  
6211.12.01

6211.42.01		
6217.90.99		
6213.10.01	pañuelos de bolsillo	
6213.20.01		
6213.90.99		
6302.22.01	ropa para cama, de mesa, de baño o de co-	
6302.32.01	cina, de fibras sintéticas o artificiales	
6302.53.01	(exclusivamente de cama y de mesa)	
6302.93.01		
<hr/>		
6305.90.01	los demás sacos y talegas para envasar	
	(exclusivamente sacos de Kenaf)	480.00
<hr/>		
6912.00.01	vajillas y artículos de uso doméstico de	
6912.00.02	tocador de otras materias cerámicas, va-	
6912.00.09	jillas o piezas sueltas.	
7113.11.01	Artículos de joyería y sus partes de me- tales preciosos o de chapados de metales preciosos aún combinados con camafeos, piedras semipreciosas o sintéticas que	240.00
7113.19.01	estén contratadas.	
7113.20.01		
<hr/>		
8418.10.01	refrigeradores y congeladores para uso	
8418.10.02	comercial	
8418.29.99		

8418.30.04	200.00
8418.30.99	
8418.40.04	
8418.40.99	
8418.40.05	
8418.50.01	vitrinas y mostradores refrigeradores
<hr/>	
9403.90.01	partes o piezas sueltas
9403.30.01	muebles de madera. 1,800.00
9403.40.01	
9403.50.01	
9403.60.01	
9403.10.99	Los demás muebles y sus partes
9403.20.99	
9403.80.01	
<hr/>	
2001.90.99	Las demás legumbres y hortalizas, frutas preparadas o conservadas en vinagre o en ácido acético (exclusivamente chiles jalapeños enteros o en rajadas y chiles serranos.
2202.90.99	Tomates preparados o conservados (pasta
2005.40.01	de tomate) guisantes o arvejas.
2005.80.01	maíz dulce.
2005.90.99	las demás legumbres (exclusivamente pimiento morrón)

2009.40.01	Jugo de piña	
2009.50.01	Jugo de tomate	
2009.70.01	Jugo de manzana	840.00
2009.80.01	Jugos de las demás frutas o de legumbres u hortalizas (exclusivamente: albaricoco durazno, mango, melocotón, papaya, pera y vegetales)	
2009.90.01	Mezclas de jugos (exclusivamente cocktail de frutas)	
2103.20.01	Salsa de tomate	
2103.90.99	Las demás preparaciones para sopas po-	
2104.20.01	tajes o caldos exclusivamente salsa pi- cante tipo tabasco). Preparación alimen- ticias (exclusivamente frijoles) incluso con chile. Preparaciones alimenticias (exclusivamen- te tomatinas).	

---

arveja china	1,000.00
arveja dulce	200.00
pepinos	50.00
apio	200.00
lechuga	200.00
ejote	50.00
zuchinni	100.00
radichio	100.00



	cebollín	100.00
	brocoli congelado	150.00
	legumbres congeladas	800.00
	repollo congelado	50.00
	mini zanahorias	100.00
0807.10.01	melón o sus derivados	600.00
0807.10.01	limón seco o deshidratado	200.00
0807.10.01	sandía fresca	500.00
0810.10.01	fresa	100.00
0810.20.01	frambuesa	50.00
0804.30.01	piña	200.00
0810.20.01	mora negra	50.00

**T O T A L** ..... U.S. \$ 25,000.00

Fuente: Bancomext. Mecanismo de Apoyo al comercio. México Centro  
América.

## ANEXO No. III

- 3.1. *Certificado de Origen (emitédo por la Cámara de Comercio de Guatemala).*
- 3.2. *Certificado Fitosanitario (emitédo en la Ventanilla Unica Para las Exportaciones por el delegado del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación).*
- 3.3. *Formulario Unico Para Licencia de Exportación (emitédo por La Ventanilla Unica Para las Exportaciones).*
- 3.4. *Certificado de Origen. Asociación Latinoamericana de Integración. ALADI. (emitédo por la Ventanilla Unica Para las Exportaciones).*
- 3.5. *Factura Comercial. (emitéda por el exportador).*



## CERTIFICADO DE ORIGEN

## E No. 109841

LA CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA, hace constar: al Que el día de hoy se ha presentado a sus oficinas y concurrió la emisión del presente certificado, el señor JULIO E. PONSÁ BERCIAN quien manifestó actuar en nombre de HEVEATEX GUATEMALA, S.A.

comerciante domiciliado en RETALHULEU  
y bajo juramento declaró que las mercaderías abalo especificadas enviadas por vía TERRESTRE en el TRAILER

que zarpa (zarpará) de  
con destino a MEXICO

son de origen o producción GUATEMALTECA a la orden de QUINICA IBEROAMERICANA S.A DEC.V

MARCAS	CANTIDAD	ESPECIFICACION DE LAS MERCADERIAS	PESO BRUTO	NETO	VALOR
S/M	9,209 GLS.	LATEX CENTRIFUGADO AL 62% T.S.	33,000 KLS	20,000 KLS	25,794.00

El Que las mercaderías arriba descritas son productos de HEVEATEX GUATEMALA, S.A.  
según se desprende de la documentación presentada al efecto y analizada por este Cámara.

En fe de lo cual se firmó el presente certificado por el requiriente y por el Gerente de la Cámara de Comercio de Guatemala, en la ciudad de Guatemala, el 15 DE NOV. DE 1,993.-

**HEVEATEX GUATEMALA, S. A.**  
PARTIDO POSTAL No. 23  
RETAILHULEU

REQUIRIENTE

CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA

FOR GERENTE

ORIGINAL

## VENTANILLA UNICA PARA LAS EXPORTACIONES



Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación  
 Ministry of Agriculture, Livestock, and Foodstuffs  
**DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AGRICOLAS**  
 General Directory of Agricultural Services  
**DIRECCION TECNICA DE SANIDAD VEGETAL**  
 Technical Directory of Vegetable Health  
 Guatemala, C. A.

FORMA No. SVC - 2

**CERTIFICADO FITOSANITARIO No. 937-95.**  
**PHYTOSANITARY CERTIFICATE**

Por la presente se CERTIFICA que las plantas, partes de plantas o productos vegetales que se describen a conti-  
 We hereby CERTIFY that plants, parts of plants, vegetable products that are described further or representative  
 nación, a muestras representativas. Los mismos fueron minuciosamente examinados el día 15-11-95.  
 samples of the same were carefully examined on

por EL INSPECTOR DE CUARENTENA VEGETAL, funcionario autorizado del Departamento de Sanidad Vegetal y  
 by the undersigned authorized delegate of the Department of Vegetable Health and Quarantine, who at the best of his knowledge found free of diseases and harmful plagues and that  
 Cuarentena, quien a su buen entender las encontró esencialmente libres de enfermedades y plagas dañinas; y que la re-  
 Vegetable Health and Quarantine, who at the best of his knowledge found free of diseases and harmful plagues and that  
 mesa parece ajustarse a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador que se especifican en las declara-  
 the certificate seems to adjust to the phytosanitary regulations in force at the Country of importation which it  
 ciones adicionales siguientes o en otras partes.  
 specifies in the additional declarations that follow or in other parts.

TRATAMIENTO DE FUMIGACION O DE DESINFECTACION (si lo exige el país importador).

FUMIGATION TREATMENT OR DISINFECTATION (if the Country of importation requires it)

Fecha de Tratamiento: / / Tratamiento: / /

Data: / / Treatment: / /

Duración del tratamiento / / Productos Químicos utilizados: Concentración

Duration of Treatment / / Chemical Products used: Concentration

DECLARACIONES ADICIONALES (si las exige el país importador).

Additional declarations (if the Country of importation requires it)

/ /  
 / /  
 / /

DESCRIPCION DEL CARGAMENTO  
 DESCRIPTION OF SHIPMENT

Nombre y dirección del remitente: REVEATEX GUATEMALA, S. A.  
 Name and address of Sender:

APDO. POSTAL No. 23, RETAJQUEBI, GUATEMALA C. A.

Nombre y dirección del consignatario: QUIMICA IBEROAMERICANA, S. A. DE C. V.  
 Name and address of Consignee:

VIA GUSTAVO BAZ No. 79, BOHETARAY NAUCLAN, ESTADO DE MEXICO.

Medios de transporte: TERRESTRE.  
 Means of Transport:

Punto de entrada: CIUDAD HIDALGO, CHIAPAS, MEXICO.  
 Point of Entry:

MARKS INDICATIVAS Trade Mark Marks	No. y DESCRIPCION DE EMPAQUES No. and Description of Packages	CANTIDAD Y NOMBRE DEL PRODUCTO Quantity and Name of Goods	PAIS DE ORIGEN Country of Origin
8/M.	11,162 GALONES	40,000 KILÓGRAMOS DE LATEX CEREIFUGADO AL 67% T.S. 0/l.	GUATEMALA C. A.

(1) y (2) NOMBRE BOTANICO Y PAIS DE ORIGEN, SI LO EXIGE EL PAIS IMPORTADOR.

Botanic Name and Country of Origin, if the Country of importation requires it

Fecha: Quetz., Guatemala, 15 de Noviembre de 1995.  
 DATE: of of

(1) Agr. Mario R. Rodríguez B.

VENTANILLAS EXPORTACIONES  
S.A. C.A.

FORMULARIO UNICO PARA LICENCIA DE EXPORTACION

Centro América

Resto del Mundo

1 Exportador (nombre, dirección, país) <b>HEVEATEX GUATEMALA, S.A.</b> AVDA. POSTAL No. 23 RETAJUELEN, GUATEMALA, C.A.		2 Ident. Tributaria <b>427516-0</b>	3 Ventanilla Única <b>QUETZALTENANGO</b>	4 Escribe País de Origen de la mercancía, No. de la mercancía y Valor FOB 5 Código de Exportación <b>II-6231R</b>		6 Escribe No. <b>1-129516</b>
7 Compañía / Importador (nombre, dirección, país) <b>QUIMICA IBEROAMERICANA, S.A. DE C.V.</b> VIA GUSTAVO BAZ, No. 79, ECHEGARAY NAUCALPAN, EDO. DE MEXICO C.P. 53310		8 Forma de Pago <input type="checkbox"/> 1 Anticipo <input type="checkbox"/> 2 a la Vista <input checked="" type="checkbox"/> 3 Al Crédito		9 A quién se Responsabiliza País de origen (nombre, dirección, país) 10 Modalidad / Medio de Pago <input type="checkbox"/> 1 Dinero <input type="checkbox"/> 2 Carta de crédito <input type="checkbox"/> 3 Cobranza <input type="checkbox"/> 4 Moneda Nacional, Resolución JM. <input checked="" type="checkbox"/> 5 Otros <b>CHEQUE</b>		
11 Medio de transporte <input type="checkbox"/> 3 Aéreo <input type="checkbox"/> 1 Marítimo <input checked="" type="checkbox"/> 2 Terrestre <input type="checkbox"/> 4 Postal <input type="checkbox"/> 5 Otros		12 Moneda US\$ <b>25,794.00</b>		13 Fecha de pago <b>26-DIC.-93</b>		
14 Adrección de salida <b>CD. TUN UMAN</b>		15 Puerto de embarque <b>CD. TECUN UMAN</b>		16 País de origen de la mercancía <b>GUATEMALA</b>		
18 Tipo de embarque <input type="checkbox"/> Parcel <input checked="" type="checkbox"/> Total		19 Fecha de embarque <b>16-NOV.-93</b>		20 País destino de la mercancía <b>MEXICO</b>		
21 Marca de exportación País. Contraseña. Salvo denominación.		22 Número y clase de los buñes. Descripción de las mercancías.		23 Cantidad y unidad de medida		
24 Incento Aduanado		25 Peso Neto y bruto total (en Kg)		26 Valor FOB US\$		
S/M	LATEX CENTRIFUGADO AL 62% T.S.	9,209 GLS.	4001.10.00	33,000	25,794.00	
27 Pasadatos y autorizaciones <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p><b>VENTANILLA UNICA PARA LAS EXPORTACIONES</b>                      MINISTERIO DE ECONOMIA                      PRECIOS, ARANCELARIAS Y DESCRIPCION DE LOS PRODUCTOS, VERIFICADOS POR MEDIO DE SISTEMA COMPUTARIZADO</p> </div> <div style="width: 45%; text-align: center;"> <p>MINISTERIO DE ECONOMIA                      DIRECCION GENERAL DE EXPORTACIONES                      DIRECCION DE PASADATOS Y AUTORIZACIONES                      Ventanilla Única de Exportaciones</p> </div> </div>						
28 Valor FOB Total US\$ <b>25,794.00</b>		29 Fines US\$ 30 Singulos US\$ 31 Otros US\$ 32 Valor TOTAL US\$ <b>25,794.00</b>				
33 Considera si salda de un Intercomercio a regular.						
34 Fecha de emisión		35 Válido hasta		36 Revalidación		
37 Usa oficial / País de Guatemala				38 Lugar y Fecha <b>QUETZALTENANGO, 15 DE NO. DE 1993.-</b> Bajo protesta de decir verdad declaro que los datos de la presente solicitud son ciertos y correctos y me comprometo a vender los dichos correspondientes, en un plazo que exceda al fijado por la reglamentación computarizada.		
Firma exportador		Sello y firma autorizada		Firma de la Ventanilla Única		

ORIGINAL: Admisión. NOTA: Al efectuar el embarque la Admisión respectiva remitirá al Duplicado: Departamento de Cambios, País de Guatemala. TRIPLICADO: Ventanilla Única para las Exportaciones. CUADRUPLO: Ventanilla Única para las Exportaciones.

**CERTIFICADO DE ORIGEN  
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION**

**ALADI**

PAIS EXPORTADOR:


PAIS IMPORTADOR:

No. de Orden (1)	SISTEMA ARMONIZADO MEXICANO	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS
9200 GLS.	4001.10.00	LATEX CENTRIFICADO AL 62% T.S.

**DECLARACION DE ORIGEN**

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, con expedientes a la factura comercial No. 1727 cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) ALCANCE PARCIAL.

de conformidad con el siguiente desglose:

No. de Orden	NORMAS (3)
9200 GLS.	LITERAL 1), INSISO a), NUMERAL 1, ARTICULO TERCERO
Fecha: <u>15 DE NOV. DE 1,993</u>	HEVAL S. A. DE C. V. 
Razón Social, sello y firma del exportador o productor	HEVAL S. A. DE C. V.

OBSERVACIONES: QUIMICA IBEROAMERICANA, S.A DE C.V.  
VEA GUSTAVO BAZ, No. 79, ECHÉGARAY  
NAUCALPAN EDO. DE MEXICO C.P. 53310

**CERTIFICACION DE ORIGEN**

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de \_\_\_\_\_ a los \_\_\_\_\_

Nombre, sello y firma Entidad Certificadora

- NOTAS:**
- (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
  - (2) Especifica si se trata de un Acuerdo de Alcance Regional o de Alcance Parcial, indicando el número de este.
  - (3) En esta columna se identifica la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.

El formulario no podrá presentarse expedito, ya debe ser cumplido.

FACTURA A N° 001729



**HEVEATEX GUATEMALA, S. A.**  
 Finca "Clavellinas", apartado postal No. 93, Tels. 0710-193, 0710-995, telefax 0710-285  
 Retalhuleu, Guatemala, C. A.

Retalhuleu, 13 de NOVIEMBRE de 1993

SEÑOR: QUIMICA IBEROAMERICANA, S.A DE C.V.  
 VIA GUSTAVO BAZ, NO. 79, ECHEGARAY  
 NAUCALPAN, EDO DE MEXICO, C.P. 53310

Autorización No. 008  
 Fecha 4 07 90

Patente de Comercio 10234 Folio 23 Libro 56 NIT. No. 427516-0

CANTIDAD	PESO	DESCRIPCION	PRECIO	VALOR TOTAL
11,162 GLS.	40,000 KLS. 22,000 KSL.	HUMEDOS SECOS DE LATEX CENTRIFUGADO Al. 62% T.S.	\$ 1.2897	\$ 28,373.40

SON VEINTIOCHO MIL TRECIENTOS SETENTA Y TRES DOLARES CON 40/100.-

EN MI CALIDAD DE DESTINATARIO O REPRESENTATE LEGAL MANIFIESTO BAJO PROTESTA DE PRODU-  
 CIRME CON VERDAD QUE LOS DATOS Y VALORES ACENTADOS EN LA PRESENTE FACTURA SON CORRECTOS  
 Y VERDADEROS SIENDO LA MERCANCIA QUE EN ELLA SE DETALLA LA UNICA QUE COMPRENDE EL CONO-  
 CIMIENTO DE EMBARQUE.

*(Handwritten signature)*  
 HEVEATEX GUATEMALA, S. A.  
 APARTADO POSTAL No. 93  
 RETALHULEU

FOR HEVEATEX GUATEMALA, S.A.  
 JULIO E. PONSABECTAN

Sub-Total  
 1) % IVA  
 TOTAL

SCFC  
 AHT-11-196640-1

**BIBLIOGRAFIA****ACADEMIA DE CIENCIAS DE LA U.R.S.S.**

Manual de Economía Política. España: Editorial Grijalbo, 1,960.

**ALMANAQUE MUNDIAL.**

Estados Unidos: Editorial América S.A., 1,992-1,993,1,994.

**ANACAFE**

Boletín Estadístico, 1,974-1,987. Guatemala de la Asunción: Impresora América, 1,987.

**ARRIAGA JEREZ, BALDOMERO.**

Sociología del Neoliberalismo en Guatemala. Quetzaltenango, Guatemala Universidad de San Carlos de Guatemala, Centro Universitario de Occidente, Departamento de Investigaciones Económicas y Sociales  
DIES, 1,991.

**BANCO DE GUATEMALA.**

Estudio Económico y Memoria de Labores. Guatemala: Publicaciones Litográficas Modernas, 1,982-1,991.

**BANCO NACIONAL DE MEXICO.**

Exámen de la Situación Económica de México. México: Banamex, vol. LXVIII No. 804-807, 1,993.

Indicadores Económicos. México: 1,992.

**BANCO DE COMERCIO EXTERIOR.**

Mecanismos de Apoyo al Comercio México-Centroamérica. México: Banco de Comercio Exterior, 1,984.

**BAENA PAZ, MARIA EUGENIA.**

Manual para elaborar trabajos de investigación documental. México: Editores Mexicanos Unidos, 6a. reimpresión 1,990. Tesis en 30 días (lineamientos prácticos y científicos). México: Editores Mexicanos Unidos, 7a. reimpresión 1,990.

**BECKER, GARY S.**

Teoría Económica. México: Fondo de Cultura Económica, serie Economía, 1,987.



**BRAND, SALVADOR OSVALDO.**

Diccionario de Economía, Colombia: Plaza & Janes 1,985.

**CAMBRANES CASTELLANOS, JULIO.**

Introducción a la Historia Agraria de Guatemala. Guatemala: Serviprensa Centroamericana, 1a. ed. 1,986.

Agrarismo en Guatemala. Perú: Centro Internacional de Administración y Comercio, 1a. ed., 1,986.

**CHACHOLIADIS, MILTIADIS**

Economía Internacional. México: Mc.Graw Hill, 2a. ed., 1,993.

**COLEGIO DE PROFESIONALES DE LAS CIENCIAS ECONOMICAS**

Revista Enfoques Económicos. Guatemala: Año 1, Número 1, 1,992.

**FURTADO, CELSO**

La Economía Latinoamericana. México: Editorial Siglo XXI, 1,988.

**GEPLACEA**

Revista del Grupo de Países Latinoamericanos y del Caribe Exportadores de Azúcar. México: Programa de Difusión, Vol. IX, No. 3, 1,992.

**GEXPRONT**

Análisis del Comportamiento de las Exportaciones 1,980-1,989. Guatemala: Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales, 1,989.

Análisis del Comportamiento de las Exportaciones 1,982-1,991 Revista DATA EXPORT. Guatemala: Serviprensa Centroamericana, marzo-diciembre 1,992; enero-octubre 1,993.

**GONZALES DAVISON, FERNANDO.**

Guatemala la Exportación y las Relaciones Internacionales. Guatemala: Editorial Universitaria, colección textos, vol. No. 17; 1,987.

**GUERRA BORGES, ALFREDO.**

Compendio de Geografía Económica y Humana de Guatemala. Guatemala: Editorial Universitaria, colección estudiante, vol. No. 71; 1,986.

**IBÁÑEZ BRAMBILIA, BERENICE.**

Manual para la elaboración de Tesis. México: Editorial Trillas, 1era. Ed. 1,990.

**INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS Y SOCIALES**

Revista Economía. Guatemala: Facultad de Ciencias Económicas, año XXVIII No. 103, 1,990.

Revista Economía al Día. Términos de Intercambio, octubre 1,992.

**INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR**

Cómo utilizar el Acuerdo de Alcance Parcial entre Guatemala y México. México: Instituto Mexicano de Comercio Exterior, Sector Comercio y Fomento Industrial, 1,984.

**LEVIN, J.V.**

Las Economías de Exportación, esquema de su desarrollo en la perspectiva histórica. México: UTEHA 1,964.

**LUIJAN MUÑOZ, JORGE y GARCIA LAGUARDIA, MARIO**

Guía de Técnicas de Investigación de Cuaderno de Trabajo. Guatemala: Serviprensa Centroamericana, 19a. Ed. 1,988.

**MARTINEZ PELAEZ, SEVERO.**

La Patria del Criollo, Ensayo e interpretación de la realidad colonial guatemalteca. México: Ediciones en Marcha, 11a. Ed. 1,990.

**MOBIL, JOSE ANTONIO y DE LEON MELENDEZ, ARIEL.**

Guatemala, su Pueblo y su Historia. Guatemala: Serviprensa Centroamericana, Vol. I, 1a. Ed., 1,991.

**PAZOS, LUIS.**

Ciencia y Teoría Económica. México: Editorial Diana, 1a. Ed., 1,978.

**P.C. GLOBE 50:**

Información Económica. Estados Unidos: Diskette de Computación, 1993.

**PIEDRA SANTA ARANDI, RAFAEL.**

Introducción a los Problemas Económicos de Guatemala. Guatemala: Editorial Universitaria, colección AULA, 1,981.

# BIBLIOTECA CENTRAL

Universidad de los Estados Unidos en Guatemala

202

**QUINTANA DIAZ, VICTOR.**

Este libro es un producto de  
Inversiones Extranjeras en Guatemala, Instituto de Investigaciones Económicas y  
Sociales, USAC, 1,985.

**RAYO MUÑOZ, MARIANO**

El Reto de la Globalización. Guatemala: Asociación de Investigación y Estudios Sociales ASIES, 1,993.

**ROJAS SORIANO, RAUL**

Guía para realizar investigaciones sociales. México: Editorial Plaza y Valdés, 9a. Ed., 1,992.

**SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL**

El ABC del TLC. México: SECOFI, 1,992.

**SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO.**

El Nuevo Perfil de la Economía Mexicana. México: Editorial Eón S.A. 1,992.

**SELECCIONES.**

Revista del Reader's Digest. México: Litografía Magno Graf, S.A. de C.V. Agosto 1,993.

**SCHUMPETER, JOSEPH A.**

Historia del análisis Económico. México: Fondo de Cultura Económica, 6a. Ed., 1,984.

**TORRES GAYTAN, RICARDO.**

Teoría del Comercio Internacional. México: Editorial Siglo XXI, 11a. Ed., 1,982.

**VILLACORTA ESCOBAR, MANUEL**

Recursos Económicos de Guatemala. Guatemala: Colección Textos Universitarios USAC, No. 19 Edición  
revisada, 1,981.

**VELASQUEZ CARRERA, EDUARDO A.**

Economía Revista del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. Guatemala: Editorial  
Universitaria, 1,985.

**VENTANILLA UNICA PARA LAS EXPORTACIONES.**

Manual del Exportador. Guatemala: Editorial Novamerc, 1,994

**ZUMBADO JIMENEZ, FERNANDO.**

En el Camino del Desarrollo Humano. Estados Unidos: Programa de las Naciones Unidas para el  
Desarrollo PNUD. 1,993.