

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

"LA POLITICA EXTERIOR DE GUATEMALA Y SU INCIDENCIA EN
LA EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES (FRUTAS Y
VEGETALES), A ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA"
1985-1993

TESIS

Presentada a la Junta Directiva de la
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Escuela de Ciencia Política

Por

Argemil Del Carmen Montes de Oca Lima de Herrera

Al conferírsele el Grado Académico de

LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

Y el Título Profesional de

INTERNACIONALISTA

Guatemala, Septiembre de 1995

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES

MIEMBROS DE
LA JUNTA DIRECTIVA

DECANO: Lic. Juan Francisco Flores Juárez
Vocal I: Lic. Luis Cesar López Permouth
Vocal II: Lic. Jose Francisco de Matta Vela
Vocal III: Lic. Roosevelt Guevara Padilla
Vocal IV: Br. Edgar Orlando Najarro Vásquez
Vocal V: Br. Carlos Leonel Rodríguez Flores
Secretario: Lic. Carlos Humberto Mancio Bethancourt

CONSEJO DIRECTIVO DE LA
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

DIRECTOR: Lic. Samuel Alfredo Monzón García
Vocal I: Licda. Lyuba Mendez de Linares
Vocal II: Lic. Arnoldo Aval Zamora
Vocal III: Br. Claudia Lissethe Tejada Rosales
Vocal IV: Br. Brenda Ninnette del Rosario Gutierrez
Vocal V: Br. Douglas Mazariegos Marroquín
Secretario: Lic. Jorge Adalberto Ruano Estrada

TRIBUNAL QUE PRACTICO
EL EXAMEN GENERAL PRIVADO

Examinador: Dr. Carlos Larios Ochaita
Examinador: Dr. Arturo Diaz Cordova
Examinador: Dr. Cesar Agreda Godinez
Examinador: Lic. Jose Luis Dominguez
Examinador: Licda. Sandra Noriega

NOTA:

"Unicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas en la tesis".
(Artículo 25 del reglamento para los exámenes Técnico Profesionales y Público de Tesis).


UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:
Guatemala, Veintiuno de abril de mil novecientos noventa y cinco. -

ASUNTO: El (la) estudiante: ARGEMIL DEL CARMEN MONTES DE OCA
LIMA DE HERRERA Carnet No. : 84-11761
solicita aprobación del Plan de Tesis, del Tema de Te-
sis y del nombramiento del asesor.

Pase al coordinador del Area de Metodología, Dr. César Agreda Godínez
para que se sirva emitir dictamen acerca del Plan de Tesis pre-
sentado por el (la) estudiante.

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Lic. Samuel Alfredo Monzón
Director.



Se adjunta expediente completo.

c.c. Archivos.

1/ myda.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

Guatemala, 24 de abril de 1995.

Licenciado:
Samuel Monzón
Director Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos

Estimado Licenciado:

Por medio de la presente me dirijo a usted con el objeto de informarle que, tuve a la vista el trabajo de tesis del (la) estudiante ARGEMIL DEL


CARMEN MONTES DE OCA LIMA DE HERRERA Carnet No. 84-11761

titulado: "LA POLITICA EXTERIOR DE GUATEMALA Y SU INCIDENCIA EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES (FRUTAS Y VEGETALES), HACIA ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMERICA 1985-1993".

El (la) estudiante en referencia hizo las modificaciones y por lo tanto, mi dictamen es favorable, para que se apruebe dicho diseño y se proceda a realizar la investigación.

Atentamente,

"DID Y ENSEÑAD A TODOS"


Dr. César Agreda Godínez
Coordinador Área de Metodología.

SE REGRESA EXPEDIENTE

c.c. archivos.

2.- myda.

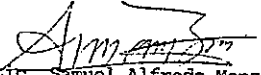
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:
Guatemala, veintiseis de abril de mil novecientos noventa y cinco.

ASUNTO: El (1a) estudiante ARGEMIL DEL CARMEN MONTES DE OCA LI-
MA DE HERRERA carnet No. 84-11761 soli-
cita aprobación del Tema de Tesis y del nombramiento del
Asesor.

Pase el expediente al Decanato de la Facultad de Ciencias Jurídicas y
Sociales, para que emita resolución en cuanto a la aceptación del Tema de Te-
sis y del nombramiento del Asesor.

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Lic. Samuel Alfredo Monzón
Director



Se adjunta expediente

c.c. archivo

3/ myCa.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES

1544-93

2005

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES DE LA UNIVERSIDAD

DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, cuatro de mayo de mil novecientos noventa
y cinco.-

Se admite el Tema de Tesis y se nombra como Asesor (a) del (la) es-
tudiante ARGEMIL DEL CARMEN MONTES DE OCA LIMA DE HERRERA

Carnet No. 84-11761 al (a la) Licenciado (a) Jorge Fidel Hernández
Andrade.-

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAN A TODOS"



Se devuelve expediente

c.c. archivos

4/

FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES
RECIBIDO
MAY 10 1995
KATZ
HORA
CUAL

Guatemala, 28 de Julio de 1.985

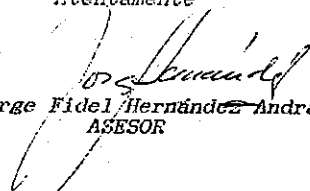
SEÑOR DIRECTOR
CONSEJO DIRECTIVO
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA

SEÑOR DIRECTOR:

En atención a la nota del cuatro de mayo en la que se me nombra como Asesor de la estudiante: ARGEMIL DEL CARMEN MONTES DE OCA LIMA DE HERRERA con carnet 8411761 para la realización del trabajo de TESIS que se denomina: "LA POLITICA EXTERIOR DE GUATEMALA Y SU INCIDENCIA EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES (FRUTAS Y VEGETALES), HACIA ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA". 1985 -1993. Informo a usted que dicho trabajo ha sido concluido y llena los requisitos metodológicos y académicos, además contiene aportes importantes en el análisis del comportamiento de la balanza comercial, los elementos y requisitos de las exportaciones de productos no tradicionales (frutas y vegetales) así como sus efectos de esta actividad en la economía nacional. Por lo que DICTAMINO que puede ser tema de discusión para el EXAMEN GENERAL PUEBLICO de la estudiante ponente, previo a optar al título de INTERNACIONALISTA en el grado de LICENCIADO.

Sin otro particular, quedo de usted.

Atentamente


Lic. Jorge Fidel Hernández Andrade
ASESOR

PROFUNDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA.

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala,
Treinta y uno de julio de mil novecientos noventa y cinco.-

ASUNTO: Expediente de Tesis del (la) estudian-

te: ARGEMIL DEL CARMEN MONTE DE OCA LIMA

Carnet No. 84-11761

Habiéndose cumplido por parte del Señor Asesor de Tesis, con haber emitido el dictamen correspondiente, pase al Señor Decano de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, para que se proceda a la designación del Especialista, continuándose con su trámite.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"


Lic. Samuel Alfredo Nonzón
Director



Se envía el expediente

c.c. archivos

5/ myda.

2490-95

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES DE LA UNIVERSIDAD DE
SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, 1 de agosto de 1995.

Atentamente pase al Lic. Carlos Enrique Villatoro
para que proceda a revisar la Tesis del (la) estudiante ARGEMIL DEL
CARMEN MONTES DE OCA LIMA y en su oportunidad emita el dictamen co-
rrespondiente.

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

[Handwritten signature]



FACULTAD DE CIENCIAS
JURIDICAS Y SOCIALES
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

1 AGO 1995

RICARDO LIMA
OFICIAL

Se devuelve expediente completo

c.c. archivos

6/ myda.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



ESCUELA DE CIENCIA POLITICA
Facultad de Ciencias Jurídicas
y Sociales
Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

Guatemala, 12 de septiembre de 1995.

Licenciado:
Samuel Alfredo Monzón García, Director
Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala

Señor Director:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con el propósito de informarle que en cumplimiento con la resolución emitida por la Escuela de Ciencia Política y el Decanato de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de San Carlos de Guatemala, procedí a revisar la Tesis de Graduación que lleva por título: "LA POLITICA EXTERIOR DE GUATEMALA Y SU INCIDENCIA EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES (FRUTAS Y VERDURAS), A ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA 1985-1993", de la estudiante ARGEMIL DEL CARMEN MONTES DE OCA".

La investigación de mérito ha sido revisada y llena los requisitos metodológicos y académicos por lo que dictamino favorablemente para que continúe con el trámite correspondiente.

Sin otro particular aprovecho la ocasión para suscribirme de usted atentamente.

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

Lic. Carlos Enrique Villatoro González
REVISOR.

CEVG/myda.

c.c. Archivos.


UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:
Guatemala, dieciocho de septiembre de mil novecientos noventa y cinco.

ASUNTO: Expediente de Tesis del (la) estudiante
ARGEMIL DEL CARMEN MONTES DE OCA LIMA
Carnet No. 84-11761

Habiéndose cumplido por parte del Revisor de Tesis, con haber emitido el dictamen correspondiente, pase al Decanato de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, para que se autorice la impresión de dicha tesis.

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"


Lic. Samuel Alfredo Monzón
Director



Se envía expediente

c.c. archivos

7/ myda.

9/1/95
Jm

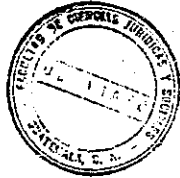
3556-95

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES DE LA UNIVERSIDAD DE
SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, veinte de septiembre de mil novecientos
noventa y cinco.-

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la impresión del trabajo de
Tesis del (la) estudiante ARGEMIL DEL CARMEN MONTES DE OCA
intitulado: "LA POLITICA EXTERIOR DE GUATEMALA Y SU INCIDENCIA EN LA
EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES (FRUTAS Y VERDURAS), A ESTADOS
UNIDOS DE NORTEAMERICA 1985-1993".

Artículo 22 del Reglamento para Exámenes Técnico Profesionales y Público de Tesis.

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"



Se regresa expediente completo

c.c. archivo
8/ myda.

FACULTAD DE CIENCIAS
JURIDICAS Y SOCIALES
SECRETARIA
20 SET 1995
RECOGIDA
Firma: [Signature]
OFICIAL



DEDICATORIA

- A: Dios "Ser supremo y fuente inagotable de sabiduría, entendimiento e inteligencia".
- A: Mis Padres Miguel Angel Montes de Oca G.
Maria Lillian Lima de Montes de Oca.
Por su amor sin límites y como muestra de mi cariño y admiración.
- A: Mi Esposo Ing. Naamán Herrera A.
Por su amor y apoyo incondicional.
- A: Mi Suegra Bertita Acajabón de Herrera
Por su cariño y oraciones constantes
- A: Mis Hermanos Joel, María Luisa y Miguel
Como muestra de inspiración para seguir hacia adelante con la ayuda de nuestro Creador y no desmayar!
- A: Mis Amigos Alfredo y Doris Vasquez, Dr. Danilo Rivera, Narda Ortiz, Sonia Pinto y Carmen Cigarroa.
Por el fuerte lazo de nuestra amistad.
- A: Mis Padrinos Ing. Naamán Herrera A.
Lic. Jorge Fidel Hernandez A.
Lic. Eduardo Palacios
Dr. Danilo Rivera
- A: Mis Amigos y Amigas
- En General
- A: La Universidad de San Carlos de Guatemala, especialmente a Escuela de Ciencia Política, pilares eternos de sabiduría.

TABLA DE CONTENIDO

Paginas

INTRODUCCION

i,ii

I. CAPITULO

1.	ANTECEDENTES	1,2
1.1.	LA POLITICA EXTERIOR DE GUATEMALA EN LA POST GUERRA FRIA	3
1.2.	LA MODERNIZACION EN TORNO A LA ESTABILIDAD NACIONAL.....	4,6
1.3.	LA POLITICA ECONOMICA DE APERTURA DURANTE EL PERIODO PRESIDENCIAL DEL LIC. MARCO V. CEREZO AREVALO.....	6,10
1.4.	GLOBALIZACION.....	10
1.4.1.	Transición hacia un nuevo orden	10,11
1.4.2.	Bloques Económicos.....	12
1.4.3.	Desarrollo Económico y Social Sostenible.....	13

II. CAPITULO

2.	LA POLITICA EXTERIOR DE GUATEMALA Y SU SITUACION ACTUAL.	14
2.1.	LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR ACTUAL.....	14
2.1.1.	Elementos del Comercio Exterior	15
2.1.1.1.	Lineamientos Jurídicos.....	15,16
2.1.1.2.	Aranceles y Cuotas.....	16,20
2.1.1.2.1.	Cuotas y Preferencias para Guatemala en la Iniciativa para la cuenca del Caribe -CBI-.....	20,22
2.1.1.2.2.	Sistema Generalizado de Preferencia - SGP -.....	22,24
2.1.1.3.	Agregados Comerciales.....	25,26

III. CAPITULO

3.	ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR.....	27
3.1.	VOLUMENES DE EXPORTACION.....	27
3.2.	VALORES EXPORTADOS.....	27
3.2.1.	Exportaciones totales de Guatemala según grandes rubros.....	28,32
3.2.2.	Balanza Comercial.....	33,34
3.2.2.1.	Relación Importaciones/Exportaciones.....	34,37
3.2.2.2.	Principales exportaciones tradicionales.....	38
3.2.2.3.	Principales productos no tradicionales de exportación...	38,39
3.3.	EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES (Frutas y Vegetales).....	39,41

IV. CAPITULO

4.	COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES: Frutas y Vegetales.....	4
4.1.	CANALES DE DISTRIBUCION.....	4
4.1.1.	Canales de distribución más usados en la Exportación de Frutas y Vegetales.....	42,4
4.1.2.	Distribución de productos Guatemaltecos.....	4
4.1.3.	Canales de Distribución Internacionales.....	44,4
4.1.4.	Exportación Directa.....	4
4.1.5.	Exportación Indirecta.....	46,4
4.2.	OBSTACULOS QUE IMPIDEN EL PROCESO EXPORTADOR.....	47,4
4.2.1.	Política Macroeconómica.....	49,5
4.2.2.	Transporte e Infraestructura.....	50,5
4.2.3.	Legislación y Zonas Francas.....	52,5
4.2.4.	Acceso a Mercados.....	53,5
4.2.5.	Medio Ambiente.....	54,5
4.3.	PROCEDIMIENTO PARA LA COMERCIALIZACION DE FRUTAS Y VEGETALES.....	5
4.3.1.	Requerimiento para la exportación en Guatemala.....	56,5
4.3.2.	Requisitos previos a la presentación de solicitud de Licencia de Exportación.....	58,5
4.3.3.	Requisitos para la exportación de Productos No Tradicionales.....	6
4.3.3.1.	Requisitos de tipo general.....	60,6
4.3.3.2.	Requisitos específicos.....	6
4.3.3.3.	Requisitos de Importación en EEUU.....	63,6

V. CAPITULO

5.	LOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES Y LA ECONOMIA NACIONAL....	6
5.1.	LOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES Y LA BALANZA DE PAGOS....	6
5.1.1.	El proceso de Estabilización Económica.....	67,6
5.1.2.	El Proceso de Apertura Económica.....	68,6
5.2.	PARTICIPACION DE LOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES EN EL P.I.B.....	70
5.2.1.	El comportamiento del PIB y de las Exportaciones no Tradicionales.....	70
5.2.2.	Tendencia de crecimiento de los Productos no Tradicionales en el PIB.....	70,71
5.2.3.	Comportamiento de las Exportaciones no Tradicionales....	71
5.2.4.	Impacto de las Exportaciones no Tradicionales en la economía de Guatemala.....	72
5.2.5.	Participación porcentual de los Productos no Tradicionales de Exportación en el P.I.B.....	73,74
-	GLOSARIO DE COMERCIO EXTERIOR.....	75,80
-	ANEXOS.....	81,96
-	CONCLUSIONES.....	97,102
-	BIBLIOGRAFIA.....	103,104

INTRODUCCION:

La presente investigación, se realizó en torno al tema: "LA POLITICA EXTERIOR DE GUATEMALA Y SU INCIDENCIA EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES (FRUTAS Y VEGETALES) HACIA ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA", para la elaboración de este proyecto se empleó un tiempo de cinco meses, comprendidos del 01 de marzo al 28 de julio de 1995. Teniendo como objetivos generales: Conocer la Política Exterior sobre el comercio internacional llevada a cabo durante el período de 1985 a 1993 y su incidencia en la exportación de los productos no tradicionales, además conocer la incidencia de estos en la economía del país, conocer el mercado y requerimientos de exportación de frutas y vegetales. Se tomó como objeto de estudio la formulación de la política exterior de Guatemala, específicamente la promoción de los productos no tradicionales de exportación. Sus Unidades de análisis fueron: Los programas de política gubernamentales de política exterior, la estructura del comercio exterior, el mercado internacional de frutas y vegetales, canales de distribución y requerimientos de exportación hacia los Estados Unidos de Norteamérica. La incidencia en la economía de la exportación de productos no tradicionales.

Esta investigación se dividió en distintos grupos quedando de la siguiente manera: Los Antecedentes capítulo I, La política exterior de Guatemala y su situación actual capítulo II, La Estructura del Comercio Exterior en los

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

productos no tradicionales (Frutas y Vegetales) en el capítulo III y IV, y finalmente la incidencia de Los Productos No Tradicionales y la Economía Nacional en el capítulo V.

Así también se utilizarón distintos procesos del método inductivo-deductivo, se llevaron a cabo entrevistas a informantes claves, se analizaron las medidas específicas y sus efectos en los indicadores económicos tanto en la balanza de pagos como en la balanza comercial, también se consideraron varios cambios que ha generado la exportación de dichos productos en la economía guatemalteca y su incidencia en el comercio exterior.

Por este medio se agradece a las distintas personas que en una forma directa e indirecta participaron en la elaboración del presente trabajo de investigación, ellos son: Lic. Jorge Fidel Hernandez Andrade (Asesor), Sra. Rosa María Monzon de Pelaéz (GEXPRONT) Sra. Claudia de Del Aguila (Ministerio de Economía) Lic. Eduardo Palacios (P&G), Sra. Luisa de Rayo (COBIGUA,S.A) y Sra. Miriam Días de Melgar (E.E.C.C.P.P). Esperando que el presente sea de utilidad para las personas ligadas al sector externo de la economía nacional y como un aporte para el conocimiento de normas y políticas en materia de exportaciones no tradicionales, y que a su vez se utilicen los elementos contenidos en este trabajo para viabilizar las exportaciones.

CAPITULO I

ANTECEDENTES

La política exterior es la base fundamental en lo que respecta al comercio internacional de Guatemala, se sustenta en la exportación de productos provenientes del sector primario, especialmente los que se obtienen de la actividad agropecuaria que se les denomina Productos de Agroexportación.

El auge del comercio exterior, se considera que fué a partir del año 1944 y en la década de los setentas se logró la consolidación y ampliación definitiva de la agroexportación en su máximo esplendor, hecho que estuvo acompañado de la tan promocionada diversificación de la producción agrícola. En un sentido más estricto, su inicio se puede identificar a partir de la década de los sesentas apareciendo síntomas de estrangulamiento en los años '80s., ya que la inclusión de nuevos productos fué totalmente limitada, siendo únicamente el petróleo el último gran producto de carácter primario que se suma al tren de las exportaciones, debido a que su registro dió inicio en 1980.1/

Es de mencionar que para el caso concreto de Guatemala, durante gran parte del período de la Integración hubo un repunte importante de las actividades del sector secundario y un descenso de las del primario, pero que ese hecho en absoluto hizo variar las características de la

1/ IIIES El Comercio Exterior de Guatemala Junio 1988.
pag. 2

economía agroexportadora del país. Sobre la experiencia de la Integración Centroamericana se ha escrito mucho, siendo su estado actual muy precario, dejando por lo tanto de representar la gran esperanza para esta región del mundo tal y como se concibió en los años '50s.

Dichos fenómenos vienen a confirmar a finales de los años '80s. que el modelo de desarrollo hacia afuera que es el que domina la actividad comercial en la actualidad se encuentra en un estado de franco deterioro tal y como se aprecia en el cuadro No. 8, de la participación de la actividad productiva primaria, por lo que se considera que ya no es la mejor alternativa que le permita a Guatemala resolver la problemática nacional y transitar por las sendas del progreso social, sin ningún tipo de barreras u obstáculos, es decir, que el modelo agroexportador primario, ya no llena las perspectivas que el país necesita para poder modernizar la economía y por ende lograr el desarrollo social necesario.

Es oportuno mencionar que durante los últimos años, la exportación de productos no tradicionales ha mostrado un auge significativo, al grado de que en la actualidad el volumen de divisas que generan es similar al de los productos tradicionales que por diferentes circunstancias, han sufrido un estancamiento o reducción (como se aprecia en Anexo No. 14 la comparación de Productos No Tradicionales y Tradicionales según ingreso de Divisas).

1.1 LA POLITICA EXTERIOR DE GUATEMALA EN LA
POST GUERRA FRIA:

Después del enfrentamiento de las dos grandes potencias políticas y militares (E.E.U.U. y U.R.S.S), o lo que Raymond Aron caracteriza como "La relación de mayor tensión" del sistema bipolar que prevaleció durante la Guerra Fría, ésta se debió precisamente a dos variantes de la Política Exterior existente en esa época, a) la Sustantiva y b) la Geográfica, mediante la identificación de objetivos y de los medios para perseguirlos.^{2/}

a) SUSTANTIVA: Se ha invertido el orden de prioridades de modo que la protección de la democracia y de los derechos humanos se desplaza al primer plano, seguidas muy de cerca por la reactivación económica y el combate contra la pobreza.

b) GEOGRAFICAMENTE: La primera prioridad le sigue correspondiendo a los asuntos centroamericanos y partiendo de ellos, en orden de importancia, aparecen en primer plano las relaciones con Estados Unidos, con México y el resto de América Latina y el Caribe seguidas por Canadá y Europa, así como por Japón, Korea y la República de China.

2/ De León Carpio, Ramiro Los 4 Pilares Fundamentales de Gobierno, Folleto emitido por Ministerio de Relaciones Exteriores, 1994.

1.2 LA MODERNIZACION EN TORNO A LA ESTABILIDAD NACIONAL:

La modernización reemplaza sistemas de valores y de control social orientados hacia la reproducción de una cultura específica por principios universales.

Durante el período de 1950 a 1980, el país experimentó un proceso de modernización, el cual implica un cierto crecimiento industrial, cierta innovación tecnológica relativa, racionalización productiva, relativa especialización de la fuerza de trabajo, expansión capitalista en el campo.

Según la noción de Morton Kaplan sobre "equilibrio dinámico" sostenemos sin embargo que a partir de los años 80 el Estado guatemalteco había propiciado ciertos cambios en sus elementos internos y en su código de relación con sectores de la sociedad civil con el fin de mantener su estabilidad; el sacudimiento político a que se vio sometido el poder en esos años tuvo tal fuerza, que ha obligado al Estado a buscar un nuevo sistema de equilibrio a cambio de sufrir alteraciones esenciales en su estructura.^{3/}

Ante las condiciones de comprensión de las políticas internas, la política internacional funciona como un "respiradero" del Estado en un esfuerzo de aseguramiento de sus márgenes de autonomía. Es a partir de las relaciones

3/ Padilla, Luis Alberto: IRIPAZ, TEORIA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES, La investigación sobre La Paz y El Conflicto. Pág. 137, 138 y 139.

internacionales que el Estado guatemalteco alimenta su legitimidad; amplía su campo de maniobra interna; negocia recursos frescos tanto con fuentes bilaterales como multilaterales para programas de seguridad y desarrollo; ensancha el horizonte de la negociación en bloque y la apertura de mercados.

Para caracterizar la política exterior del Estado Guatemalteco en los años ochenta, se elaboró un estudio al cual se le denominó "correlación escalonada" debido a que se construye a partir de la concepción estratégica de la seguridad nacional e interrelaciona sus contenidos fundamentales con cada fase de implementación del proyecto de estabilidad, los cuales se van apoyando escalonadamente hasta constituir un sistema entrelazado.

Se dan tres momentos en las relaciones exteriores y cada uno tiene un objetivo esencial.

El primer momento se caracteriza por la irrupción de Guatemala en el plano de la crisis centroamericana, respaldando las tesis de negociación del Grupo de Contadora. La Paz es el contenido básico de la política del Estado guatemalteco ante el exacerbamiento de las tensiones en la región, pero también lo es en el plano interno, donde el Ejército busca consolidar los avances de las ofensivas militares mediante el ahogo político (interno y externo) de las fuerzas insurgentes. Estas características predominan entre 1983 y 1984.

En el Segundo momento, el centro gravitacional del interés estatal se encuentra en la restauración del régimen político. Su contenido es la "democracia". Capitaliza los acuerdos bilaterales a nivel de Estado que el primer momento ha facilitado. Es la fase de la ruptura del aislamiento internacional y del acercamiento a las nuevas democracias en América del Sur. Prevalece entre 1984 y 1985.

En el Tercer momento, es el de la articulación de la ofensiva política e ideológica, que tiene efectos geopolíticos en Centroamérica. En la fórmula de la "neutralidad activa" se integran sus contenidos fundamentales: paz y democracia. Pero la democracia entendida no sólo como la condición sine qua non para la paz interna, sino como prerrequisito para la paz y la cooperación regionales. El objetivo es la democratización occidental de la revolución sandinista mediante la aplicación de los acuerdos de Esquipulas II. 4/

1.3 LA POLITICA ECONOMICA DE APERTURA DURANTE EL PERIODO PRESIDENCIAL DEL LIC. MARCO VINICIO CEREZO A.:

Es durante el período presidencial del Lic. Marco Vinicio Cerezo Arevalo que se promueve la Orientación de una estrategia hacia afuera, y se da la promoción del comercio externo: 5/

-
- 4/ Gutiérrez, Edgar: LA POLITICA EXTERIOR COMO DISEÑO EN LA MODERNIZACION ESTATAL, Instituto AVANCSO, 1995 p. 5-7
- 5/ Vinicio Cerezo Arévalo, Programa de la Reorganización Nacional 1987-1988 pág. 80 y 81.

a) Promoción del Comercio Externo: en el cual se propone alcanzar un tipo de cambio competitivo, así mismo permitir importaciones que apoyen producción a exportar y dar incentivos a la exportación de bienes y servicios no tradicionales.

b) Fondo Nacional para las exportaciones:

Se estableció dicho fondo para facilitar a los agentes económicos, asistencia financiera en las etapas de pre y post embarque. La concesión de este tipo de financiamiento se hace necesaria para dotar al exportador directo o indirecto de bienes y facilidades de crédito análogas a las convencionales que se establecen en la práctica del comercio internacional.

Este mecanismo puede contribuir a posibilitar la expansión de las exportaciones en razón de la facilidad de pago que por la vía del crédito puede ofrecer el exportador.

Fue a partir de 1986 que el Gobierno de Guatemala hizo esfuerzos por promover una política económica, a raíz de la fuerte reducción de las exportaciones y de los niveles de las reservas monetarias internacionales durante el período de 1980 a 1985, estas intenciones se manifiestan en los distintos planes y programas gubernamentales del gobierno anterior, tales como: El Programa de Corto Plazo de Reestructuración Económica y Social, el Programa de Reorganización Nacional, el Programa sobre el Comercio Exterior Nacional 1987-1988, el Plan Nacional de Desarrollo y el Plan de Desarrollo de largo plazo o Jaguar 2,000. En

BIBLIOTECA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca de la Universidad de San Carlos de Guatemala
C. 90701

ellos se manifiesta una reorientación de la Economía hacia afuera, y el objetivo principal fue el incremento de las exportaciones.

Así mismo se lleva a cabo el programa de Reorganización Nacional, en el cual se le dio auge a la organización participativa de proyectos, entre los cuales entró en funcionamiento CONAPEX, Consejo Nacional de Promoción de las Exportaciones. CONAPEX fué una de las medidas aprobadas por el Gobierno del Lic. Cerezo A., en base al Programa de Reordenamiento Económico y Social de Corto Plazo, divulgado en marzo de 1986, en él se planteaba que "la consolidación del proceso de reactivación económica radicará en la reacción positiva de las exportaciones como respuesta a los estímulos que van implícitos en el programa". La creación de CONAPEX está contenida en el Acuerdo Gubernativo No. 367-86 del 19 de junio de 1986, en su artículo primero, declara de interés nacional la promoción, diversificación e incremento de las exportaciones, así como el apoyo al sector dedicado a estas actividades, está conformado por el Sector Público y Privado. Sus objetivos son apoyar a las exportaciones en la reactivación económica, y esto a su vez generaría mas empleos, estabilización de precios y dotación de divisas.

En este período presidencial se le da auge a la exportación de productos tradicionales como a los No tradicionales, pues la política estaba encausada a: maximizar exportaciones tradicionales, y no tradicionales, estimular

a inversión local y extranjera y a su vez apoyar al turismo. La política era que tanto el Estado como las organizaciones del sector privado darían prioridad al fomento de las exportaciones de bienes y servicios a través del Consejo Nacional de Promoción de las Exportaciones se impulsó al comercio interregional con Centroamérica, y las exportaciones a países fuera del área para insertar a Guatemala, con una nueva política en el mercado mundial. 6/

El planteamiento del gobierno del presidente Serrano Elías fué una política denominada sectorial neutral, como base para una apertura económica, que consiste en fomentar tanto el mercado externo como la sustitución de importaciones, se pretende crear condiciones para hacer competitivos los productos de exportación y los destinados para el mercado interno.

Se propuso una política comercial en la cual se promoverían cambios en la política de comercio exterior orientados a fomentar la competencia, aumentar la eficiencia de la economía, diversificando las exportaciones de bienes y servicios y elevar el valor agregado de éstas, asimismo diversificar los mercados de exportación guatemaltecos y facilitar una rápida asimilación de tecnologías modernas. También el Ing. Serrano estableció durante su gobierno lineamientos generales de política de comercio exterior siendo estos los siguientes:(Ver Anexo 1)

Vinicio Cerezo Arévalo, Programa de la Reorganización Nacional 1987-1988 pág 80 y 81.

1. Simplificación de todo trámite relacionado con el comercio exterior y eliminación de trámites innecesarios.
2. Reducción y eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio exterior, con excepción de aquellos productos vinculados con la conservación de nuestro entorno natural y cultural, con la seguridad de la salud de la población y con la seguridad nacional. 7/
3. Tratamiento impositivo neutral de las exportaciones y de las importaciones.
4. Apertura de nuevos mercados.
5. Aprovechamiento eficiente de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales.
6. Apertura y promoción del país como plaza atractiva para invertir.
7. Promoción de Guatemala como país turístico por excelencia

1.4 GLOBALIZACION

1.4.1 Transición hacia un nuevo orden económico

La transición de los países con economías protegidas, con barreras comerciales y con inversión estatal en los sectores estratégicos. Hacia un sistema de libre competencia y de empresas privadas operando dentro de un contexto de bloques económicos, constituye un desafío difícil de enfrentar para los gobiernos, para las empresas y para la fuerza laboral. Para los gobiernos, la transición requiere

7/ POLITICA ECONOMICA Y SOCIAL, Gobierno de Guatemala
Periodo 1991-1996. Pag. 24 y 25

más profesionalismo, mayor coordinación con los agentes económicos, un enfoque más universal de los problemas, agresividad y nuevos riesgos. Para las empresas privadas, estatales o mixtas, que integran el núcleo básico del aparato productivo, pasar de un estado de mercados protegidos, de monopolios (naturales o legales) a uno de propiedad privada, de competencia abierta en lo nacional y en lo internacional; demanda una reestructuración, que debe realizarse en base a un plan de inserción de desregulación, de privatización programada y de adaptación; apoyado por una política financiera apropiada.

El sector más desprotegido en este proceso, es la fuerza laboral (especializada o no), que enfrentará el desempleo, sin gozar de un seguro que cubra dicho riesgo. Debido a ello necesita ser reeducada, capacitada y reubicada, en concordancia con el nuevo esquema y las nuevas tecnologías. Esta es la perspectiva del nuevo orden económico que se está abriendo paso rápidamente a nivel mundial. Es el perfil de una economía mundial abierta que se está organizando en bloques continentales, operando dentro de los principios generales del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio -GATT-.

En síntesis, 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 para las sociedades humanas. Es un reto para los países gobernantes y gobernados, empresarios y el hombre de hoy. 8/

1.4.2 BLOQUES ECONOMICOS:

"La creación de Mega-mercados, que algunos analistas denominan como bloques comerciales, se realizó precisamente con el objetivo de preservar y ampliar el intercambio entre los países que los integran y, tratar de enfrentar en mejores condiciones la competencia externa e incrementar ampliamente su participación en el comercio mundial. En 1990, el comercio internacional alcanzó por el lado de las exportaciones de bienes, un importe de tres mil trecientos treinta y nueve billones de dólares (\$3,339 millón de millones), correspondiéndoles a los países desarrollados el 73.5% del total exportado; América Latina solamente llegó a obtener una participación de 3.6%. La composición del Comercio Internacional por grandes rubros era en dicho año de cuatrocientos treinta millones de dólares, correspondientes a los productos mineros y dos mil cuatrocientos veinte billones de dólares al rubro manufacturas". 9/

En la actualidad los principales mercados mundiales están constituidos por tres grandes bloques comerciales que tratan de ampliar y consolidar su influencia. Son núcleos prácticamente cerrados que otorgan a sus miembros facilidades

8/ PROCESOS Y FORMAS ACTUALES DE LA GLOBALIZACION ECONOMICA, documento del VIII Congreso Nacional de CCEE 1993 p. 9.

9/ Revista Latinoamericana Visión, 1993 Volumen 80 P. 9

Para expandir el comercio recíproco. Estos bloques son: La Comunidad Europea, El Tratados de Libre Comercio (NAFTA en inglés) y el Bloque Asiático (Ver Anexo 2).

4.3 DESARROLLO ECONOMICO/DESARROLLO SOCIAL SOSTENIBLE:

Guatemala no cuenta en la actualidad con un proyecto de desarrollo económico definido que esté encaminado a sentar las bases de un nuevo modelo que sustentado en la eficiencia económica y en la competitividad, haga posible el crecimiento económico del país en forma estable y sostenida y que, a la vez, se conjugue con una distribución equitativa de sus beneficios, a fin de hacer viable el bienestar de todos los guatemaltecos.

La estrategia económica debe orientarse hacia la modernización de la economía, mediante la apertura del comercio interno y externo. Para lograrlo, se debe adoptar una política económica neutral en relación con la sustitución e importaciones; con el fortalecimiento del mercado interno con la promoción de las exportaciones, para que el Estado no favorezca a ningún sector y por consiguiente, no provoque distorsiones en el sistema de precios. Los elementos esenciales de esta política económica serán el estímulo a la inversión y el aumento de la competitividad en los mercados, sin subsidios ni privilegios.

CAPITULO II

LA POLITICA EXTERIOR DE GUATEMALA Y SU SITUACION ACTUAL

2.1 LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR ACTUAL:

El gobierno del presidente Ramiro De León Carpio promovió una política integral de comercio exterior que ayudó a dar competitividad a la producción guatemalteca, tanto en el mercado mundial como en el mercado interno. A ello coadyuvarón las políticas cambiarias, monetarias y crediticias, el fomento de las inversiones, el desarrollo de los servicios de infraestructura, energía y telecomunicaciones, la desburocratización de los procesos que limitan el comercio y la eliminación de los sesgos antiexportadores. Además coordinó con el organismo legislativo que las disposiciones legislativas no resten competitividad a la producción del país.

Se desarrolló un plan de fomento de exportaciones que busque aumento en el monto y volúmen de las exportaciones, un incremento en el número de exportadores, la diversificación de productos y mercados y, el mejoramiento de las condiciones de acceso de los productos guatemaltecos al mercado mundial, esto se hará a través de el Marco del Consejo Nacional de Promoción de las Exportaciones (CONAPEX) y de la Comisión Coordinadora de Exportaciones (CONACOEEX).

Fortalecer el proceso de Integración Centroamericana, así como suscribir el nuevo Protocolo al Tratado General de Integración Centroamericana.

Hace algunos años, Guatemala utilizaba el NAUCA II (Nomenclatura Aduanera Uniforme Centroamericana) como su sistema de clasificación arancelaria y vino a ser sustituido por el SAC (Sistema Arancelario Centroamericano) que entró en vigor a finales de febrero de 1993.

Este sistema armonizado es un sistema moderno de aranceles utilizado a nivel mundial, así Centroamérica unifica la clasificación de sus productos con la nomenclatura del resto del mundo; esto pretende unificar como ende a nivel mundial, las estadísticas de comercio exterior y un trato más ágil de la información a nivel de aduanas (fácil clasificación y aforo de las mercancías). Lo único que varía es el monto de los aranceles a pagar en algunos productos.

El exportador utilizará las partidas arancelarias para determinar cuanto tiene que pagar de impuesto su producto a la hora de pasar por la aduana del país importador.

EL SISTEMA DE CUOTAS EN GUATEMALA:

A Guatemala los países industrializados le pueden asignar una cuota de exportación de acuerdo al SGP ó/y CBI por las siguientes causas:

- a) Un crecimiento acelerado en las exportaciones en relación de un periodo a otro.
- b) El nivel de precios de los productos exportados es inferior en alto porcentaje en relación a los precios de producción del mercado de destino.
- c) Cuando existe un alto porcentaje de materia prima utilizada en las exportaciones de Guatemala, la cual es de origen de otros países, diferentes al mercado de destino.

d) Cuando el producto es elaborado en otro país y en Guatemala se reetiqueta, para mandarlo como producto terminado a su mercado de destino.

Estados Unidos a impuesto cuotas de exportación a Guatemala, para las categorías siguientes:

- Pantalones y pantalonetas de algodón, categoría 347/348
- Pantalones de lana para dama, categoría 448
- Camisas de algodón y fibra sintética, categoría 340/640

Para que los Estados Unidos pueda establecer un llamado a cuota, se utiliza el siguiente método:

"Las exportaciones de los primeros doce (12) de los últimos catorce (14) meses que preceden al Llamado".

Por ejemplo, Estados Unidos efectuará un Llamado a consulta en el mes de septiembre de 1994, el período de Cuota será el siguiente:

=====1993=====1994=====

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
JL	AG	SP	OC	NV	DC	EN	FB	MR	AB	MY	JN	JL	AG	SP

PERIODO: 1ro. de Julio de 1993 al 30 de Junio de 1994
FUENTE: Análisis de comportamiento de las exportaciones
Gremial de Exportadores de Productos No
Tradicionales.

El sistema de cuotas en Guatemala es el siguiente:

CUOTA DE LLAMADO:12/

Cantidad total de una categoría específica asignada a un exportador en el momento de ocurrir un llamado a consulta por parte de un país importador.

12/ Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales, Entrevista Sección Administrativa Señora Rosa María Monzon de Peláez.

CUOTA REAL:

Límite cuantitativo, establecido en una negociación entre el Gobierno de Guatemala y un país importador, para el acceso de una categoría específica al mercado de este.

CUOTA BASICA:

Parte de la cuota real asignada a cada exportador para un año cuota.

CUOTA LIBERADA:

Parte de la cuota básica de un exportador, que por no estar en condiciones de utilizarla, la devuelve temporalmente a la Comisión para que sea reasignada. La fecha límite para liberar la cuota es el último día del sexto mes del año cuota. La cuota liberada que se le asigne a cada exportador, no hace record para la asignación de futuras cuotas.

SANCION:

Esta va a existir cuando un exportador libere parte de su cuota por dos periodos consecutivos; si esto sucede, perderá en forma definitiva el monto de cuota menor liberada.

CUOTA DISPONIBLE:

Es la diferencia entre la cuota real y la cuota disponible.

CUOTA DE EMERGENCIA:

Cuota transitoria que se asigna temporalmente al exportador cuando las estimaciones de lo que se exportará a determinado mercado lo permita, lo cual no forma record para futuras asignaciones.

Esta cuota es la que la Comisión asigna a los exportadores cuando la utilización de la misma durante el período de cuota no esta cumpliendo con las expectativas del mercado y existen exportadores que con capacidad de producción no tienen cuota para exportar y los exportadores con cuota asignada y sin utilizarla no la liberan, creando especulación en el mercado.

CUOTA ANTICIPADA:

Cuota de una categoría específica que se le otorga a un exportador con cargo a su propia cuota del próximo período.

2.1.1.2.1 CUOTAS Y PREFERENCIAS PARA GUATEMALA EN LA INICIATIVA PARA LA CUENCA DEL CARIBE-CBI-:13/

El CBI es un amplio programa para promover el crecimiento económico a través de iniciativas en el sector privado de los países centroamericanos y del area del Caribe. Un objetivo principal de este programa es acrecentar la inversión tanto nacional como extranjera en los sectores no tradicionales, con el fin de diversificar las economías de los países de la región y así de aumentar sus exportaciones.

La ley sobre el reestablecimiento económico de la Cuenca del Caribe de 1983 (enmendada en 1990) prevé la franquicia aduanera con carácter permanente para una amplia gama de productos importados desde los países beneficiarios del CBI de los Estados Unidos. Además se ha realizado un gran

13/ Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales, Manual del Exportador, emitido por la GEXPRONT, Págs. 85 y 87

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

número de proyectos suplementarios vinculados con la iniciativa desde el establecimiento del programa.

Además del programa del CBI de los Estados Unidos, Canadá ha puesto en marcha el CARIBCAN, un conjunto de medidas para fomentar el comercio internacional y brindar asistencia económica a algunos países del área del Caribe. Este programa prevé una exención aduanera para la importación de ciertos productos a Canadá. La Comunidad Económica Europea (CEE), a través de la convención de Lomé IV, también otorga a algunos países del área del Caribe el acceso exento de aranceles de algunos productos de dichos países además de asistencia económica.

PAISES BENEFICIARIOS DEL CBI

ANTIGUA Y BERMUDA	GUYANA
ARUBA	HONDURAS
BAHAMAS	JAMAICA
BARBADOS	MONTSERRAT
BELICE	ANTILLAS HOLANDEAS
ISLAS VIRGENES BRITANICAS	NICARAGUA
COSTA RICA	PANAMA
DOMINICA	ST. KITTS-NEVIS
REPUBLICA DOMINICANA	SANTA LUCIA
EL SALVADOR	ST. VICENT Y LAS GRANADINAS
GRANADA	TRINIDAD Y TOBAGO
GUATEMALA	

PRODUCTOS ADMISIBLES:

La mayoría de los productos manufacturados o cultivados en países beneficiarios del CBI pueden ser importados a los Estados Unidos con franquicia aduanera. Algunos de los productos desarrollados para la exportación tanto por empresas norteamericanas como por empresas de países del CBI que han tenido más éxito en el mercado incluyen:

Montaje electrónico y electromecánico
Artesanías, regalos y accesorios decorativos
Productos de madera, incluso muebles y materiales de construcción
Artículos de recreo: artículos de deportes y juguetes
Pescado y mariscos frescos y congelados
Productos de frutas tropicales y verduras durante el invierno.
Comida típica y especial, tales como salsas, especias, licores, mermeladas y dulces
Horticultura ornamental
Pertrechos médicos y quirúrgicos

Sin embargo la ley del CBI excluye los siguientes productos de franquicia aduanera:

La mayoría de los textiles y ropa
Atún enlatado
Petroleo y sus derivados
Calzado con excepción de artículos desechables y partes de calzados, tales como palas.
Algunos guantes de piel, de goma y de plástico
Equipaje, carteras y peletería sin curar
Ciertas ropas de piel
Relojes y piezas de relojería, si algún componente es originario de algún país comunista.

2.1.1.2.2 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIA -SGP-

Es un programa unilateral y temporal que establece preferencias relativas a la exención de aranceles, otorgadas por los Estados Unidos, a países beneficiarios designados por este (países en vías de desarrollo y algunos países de Europa oriental). Bajo este programa los Estados Unidos ofrece preferencias en términos de franquicia aduanera para unos 1,290 productos provenientes de 134 países. El programa abarca una amplia gama de productos agrícolas, manufacturados, pero estipula que ciertos productos no podrán ser designados para ingresos exentos de aranceles, dada la susceptibilidad de algunas industrias norteamericanas.

El SGP es más restrictivo que el CBI en varios aspectos

importantes:

- El CBI se aplica únicamente a los países del Caribe y de América Central que han firmado el Acuerdo, mientras que el SGP está abierto a un gran número de países en vías de desarrollo y algunos países de Europa Oriental.
- El CBI impone restricciones únicamente a ocho categorías de productos, mientras que el acceso a productos bajo el SGP es más restringido.
- El CBI es un programa permanente mientras que el SGP es revisado en determinados períodos de tiempo sin garantía de que este volverá a ser renovado.
- El CBI prevé acceso seguro para los productos admisibles, mientras que el SGP autoriza la franquicia aduanera solo para un número limitado de productos determinados, y la lista de estos productos admisibles se revisa cada año.

El SGP exige un 35% de valor agregado y una transformación sustancial del producto en todos los casos, mientras que el CBI admite ciertos productos fabricados y montados con componentes norteamericanos y puertorriqueños sin que se cumpla este requisito del SGP.

PAISES BENEFICIARIOS DEL SGP:

ANTIGUA Y BERMUDA
BAHAMAS
BARBADOS
BELICE
COSTA RICA
DOMINICA
REPUBLICA DOMINICANA

GRANADA
GUATEMALA

GUYANA
HONDURAS
JAMAICA
PANAMA
ST. KITTS Y NEVIS
ST. LUCIA
SN. VICENTE Y LAS
GRANADINAS
TRINIDAD Y TOBAGO

CUADRO No. 1

COMPARACION ENTRE EL CBI-SGP
EN EL TRATO PREFERENCIAL PARA LOS PRODUCTOS
GUATEMALTECOS:

	CBI	SGP
Países Elegibles	Centroamérica y la mayoría de los países del Caribe.	La mayor parte de los países desarrollados y algunos países de Europa Oriental.
Duración del programa y productos admisibles.	Programa permanente con admisión fija sobre productos.	El programa será revisado en la admisión del producto se adopta sobre productos específicos y se revisa cada año.
Productos exentos de Aranceles	La mayor parte de Textiles y prendas de vestir, Petroleo, calzado guantes, producto de cuero y relojes.	La importación de ciertos productos dada la susceptibilidad de alguna industrias americanas, incluyendo ciertos textiles y prendas de vestir, relojes produc. electronicos, articulos de acero, calzado maletas, produc. de cuero y vidrio semimanufacturado
Reglas sobre requisitos de procedencia.	35% de valor agregado y transformación substancial.	35% del valor agregado y transformación substancial.
Excepción de reglas sobre requisitos de procedencia.	Valor agregado y requisitos de transformación substancial no se deben presentar si el producto es hecho de 100% de componentes estadounidenses o si un producto de PR es procesado en país del CBI.	Ninguna.

2.1.1.3 AGREGADOS COMERCIALES:

A raíz de la creación de la Dirección General de Comercio Exterior, como unidad Técnica del CONAPEX, se le ha dado impulso a la política comercial externa, su propia ley de creación le atribuye la responsabilidad de coordinar las representaciones comerciales en el exterior en la materia de su competencia. Los Agregados Comerciales en el Exterior que habían venido funcionando en Washington, Miami y Hamburgo no habían tenido un desempeño satisfactorio, y para llenar este vacío en el área de promoción comercial externa, se elaboró de parte del Consejo Nacional de Promoción de las Exportaciones -CONAPEX- un programa para fortalecer las Representaciones comerciales en el Exterior; para el efecto se estructuró un grupo interinstitucional que ha diseñado los lineamientos de un "Programa Piloto para el Fortalecimiento de los Agregados Comerciales en el Exterior" con recomendaciones específicas para el establecimiento de cinco representaciones comerciales en Washington, Nueva York, Miami, Los Angeles y Hamburgo, a cargo de funcionarios con el rango de agregado comercial a la red de servicio exterior. Se plantea a través de ello establecer las bases para el inicio de una red comercial y tiene entre sus propósitos, los siguientes:14/

- Localización en función de mercados seleccionados.

14/ Hernandez Andrade, Jorge Fidel: EVALUACION DE LAS POLITICAS DE APERTURA ECONOMICA, cuaderno de Investigación DIGE, Universidad de San Carlos de Guatemala, Págs. 51 y 52.

- Criterios para la selección de los agregados comerciales que estarán a cargo de los mercados seleccionados.
- Directrices de carácter general y específico para el funcionamiento de las representaciones en el exterior.
- Funciones de los representantes comerciales.
- Dotación de recursos y equipo.15/

En febrero de 1991, se firmó la Carta de entendimiento del Programa de Agregados Comerciales y de inversión entre los Ministros de Relaciones Exteriores, de Finanzas Públicas, el Presidente del Banco de Guatemala y de la Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales y que contiene los aporte de cada una de las instituciones participantes.

La Gremial de Exportadores de Productos No tradicionales participa conjuntamente con otras instituciones, tanto del sector privado como del sector público, en el PROGRAMA DE AGREGADOS COMERCIALES DE INVERSION Y TURISMO - PACIT -, esto es para poder brindar acceso a las empresas exportadoras, a los servicios de una red de oficinas comerciales en el exterior.

Estas oficinas constituyen una delegación permanente y activa, de representación de los intereses comerciales de Guatemala en mercados estratégicamente definidos, mediante un efectivo aprovechamiento de las oportunidades comerciales, la promoción de exportaciones, atracción de inversiones y apoyo al turismo.

15/ Ministerio de Relaciones Exteriores. Memoria de Labores 1980-1990 pag. 12

CAPITULO III

ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR

1 VOLUMENES DE EXPORTACION:

El principal carácter de las exportaciones guatemaltecas es de provenir del sector primario de la economía, situación que refleja el bajo grado de desarrollo que presenta el sector industrial del país.

El mayor o menor volumen de las exportaciones guatemaltecas dependen genéricamente de dos tipos de factores, internos o externos, siendo los segundos los que en primera instancia orientan el comportamiento de las exportaciones en su conjunto. Cuando se hace referencia a los factores internos que limitan el volumen de lo exportado, se debe tener en cuenta entre ellos a problemas adversos propios de la forma en que está socialmente organizada la producción y entre los factores externos fundamentalmente a las condiciones inherentes que impone el mercado extranjero.

2 VALORES EXPORTADOS:

Las Exportaciones en el país han tenido una tendencia ascendente, de US\$ 1,020.6 millones en 1985, ascendieron a \$1,340.4 en 1986, esto significa un crecimiento del 31%.

Solamente en 1987 se tuvo una declinación en las exportaciones y su valor se situó en US\$ 987.3. Esto puede observarse en el cuadro y gráfica No. 2.

3.2.1 EXPORTACIONES TOTALES DE GUATEMALA SEGUN
GRANDES RUBROS:

Los grandes rubros se han dividido en tres grupos principales:

PRODUCTOS TRADICIONALES: Café, Azúcar, Banano, Cardamo, Carne y Petróleo.

CENTRO AMERICA: Las exportaciones realizadas a los países El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

PRODUCTOS NO TRADICIONALES: Todos aquellos no comprendidos en el grupo de los tradicionales, ni las exportaciones realizadas a Centro América.^{16/}

El cuadro y gráfica No. 3 nos revelan la participación que han tenido los productos tradicionales en el total de nuestras exportaciones. También nos muestra la disminución que han ido experimentando, y a la vez, el aumento de los productos no tradicionales. En 1986 como lo podemos observar en el cuadro No. 3, los productos tradicionales representaban el 70.52% del total de las exportaciones y los productos no tradicionales únicamente el 12.03% mientras que en 1993 los productos tradicionales disminuyen a un 44.08% y los no tradicionales aumentarán a un 24.75%.

También por su parte las exportaciones a Centro América que incluyen productos tradicionales y no tradicionales han ido creciendo, siendo únicamente el 17.45% en 1986 aumentando a un 31.17% en 1993.

^{16/} Análisis del Comportamiento de las Exportaciones y su publicación por la Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales, Pág. 4 y 5.

Se espera que las acciones que realiza la Gremial de Exportadores continúen contribuyendo al desarrollo y crecimiento de las exportaciones de productos no tradicionales.

CUADRO No. 2
EXPORTACIONES TOTALES FOB DE GUATEMALA
PERIODO 1985 - 1993
(EN U.S. \$ MILLONES)

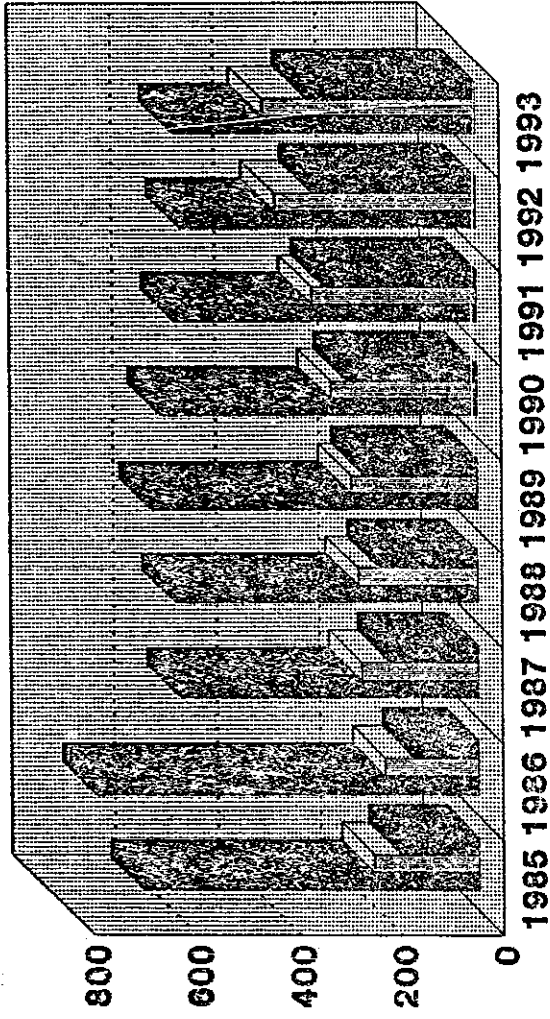
DESCRIPCION	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Prod. Tradicionales	657.1	748.6	581.8	590.3	635.4	617.7	591.1	578.6	590.8
Centro America	207.8	185.3	230.5	235.4	248.9	288.2	324	395.4	417.8
Prod. No Tradicionales	155.7	127.7	175	194.4	223.7	257.1	299.7	321.5	331.8
	1020.6	1061.6	987.3	1021.1	1108	1163	1214.8	1295.4	1340.4

Fuente: Banco de Guatemala, Principales Estadísticas Cambiarias y de Comercio Exterior.

CUADRO No. 3
EXPORTACIONES TOTALES FOB DE GUATEMALA
SEGUN GRANDES RUBROS
PERIODO 1985 - 1993
(VALORES PORCENTUALES)

DESCRIPCION	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Prod. Tradicionales	64.38%	70.52%	58.95%	57.81%	57.35%	53.11%	48.65%	44.67%	44.08%
Centro America	20.36%	17.45%	23.35%	23.15%	22.45%	24.76%	26.67%	30.52%	31.17%
Prod. No Tradicionales	15.26%	12.03%	17.73%	19.04%	20.19%	22.11%	24.67%	24.81%	24.75%

US\$ MILLONES



Prod. Tradicionales Centro América Prod. No Tradicionales

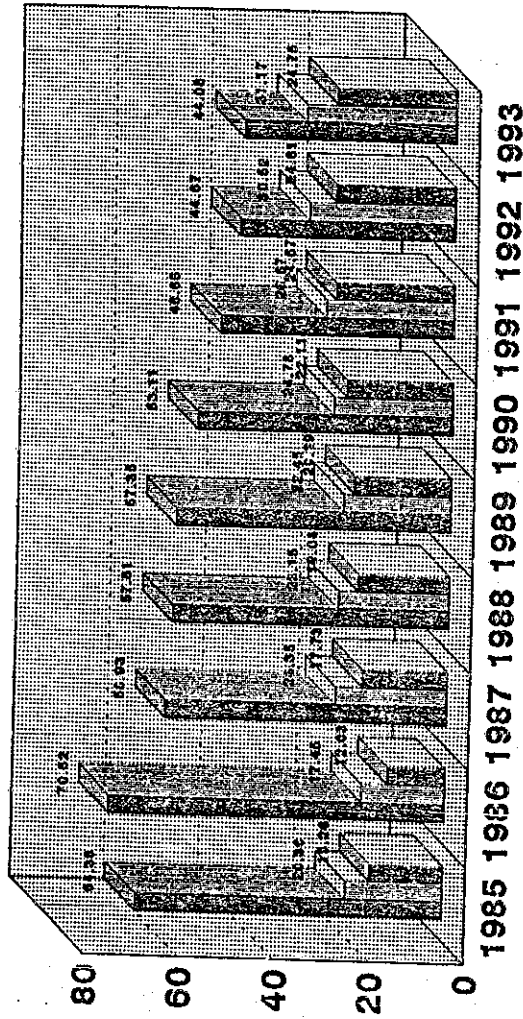
Fuente: Banco de Guatemala, principales estadísticas cambiarias y de comercio exterior

EXPORTACIONES TOTALES FOB DE GUATEMALA

PERIODO 1985-1993

(VALORES PORCENTUALES)

US\$ MILLONES



Prod. Tradicionales
 Centro América
 Prod. No Tradicionales

Fuente: Banco de Guatemala, principales

2.2 BALANZA COMERCIAL:

En los últimos diez años la balanza comercial de nuestro país nos muestra una creciente tendencia negativa, es decir, cada año se importa más de lo que se exporta. A excepción de 1986 en el que se obtuvo un saldo positivo de US\$ 102.1 millones, nuestro déficit ha ido creciendo año con año, alcanzando en 1993 un saldo negativo de US\$ 1,258.9 millones, e comparando con el saldo negativo de nueve años atrás (1985) de US\$ 154.2 millones nos refleja una fuerte y creciente pérdida en la balanza comercial total (Ver Anexo 3).

También se debe observar que a partir de 1987, el valor de nuestras exportaciones ha ido aumentando cada año, pero no al ritmo tan acelerado como el de las importaciones (Ver Cuadro No. 4).

Si analizamos únicamente la balanza comercial con Centroamérica, ésta nos muestra cada año un saldo positivo, lo cual significa que ha habido una fuerte tendencia de Guatemala a exportar a territorio centroamericano, tanto por razones geográficas, como por las facilidades existentes (Ver Cuadro No. 5).

Es en la balanza comercial con el resto del mundo, en donde observamos que nuestras importaciones superan a nuestras exportaciones cada vez más y esto repercute directamente en los saldos de nuestra balanza comercial total (Ver Cuadro No. 6).

En lo que respecta a la variación anual, podemos observar que es en 1987 cuando las importaciones de Guatemala

muestran la mayor tasa de variación, siendo esta de un 54.2%, ya que de US\$ 959.5 millones que se importaron en 1986, se pasó a US\$1,479.2 millones en 1987. En lo que se refiere a exportaciones la variación más alta se dio en 1989, obteniéndose una tasa de 8.4% al exportarse US\$ 1,021.1 millones en 1988 y US\$ 1,107.9 millones en 1989. 17/

3.2.2.1 RELACION IMPORTACIONES/EXPORTACIONES

Al analizar la relación importación/exportación, se observa que en el año de 1986 es cuando Guatemala por cada US\$1.00 que exportó, importó US\$0.90, obteniéndose así un saldo favorable para nuestro país de US\$ 102.1 millones. Por el contrario en el año de 1993, por cada US\$1.00 que exportamos, importamos US\$1.93, significando esto que por cada dolar exportado, importamos prácticamente el doble.

En conclusión podemos determinar que las exportaciones no han crecido al mismo ritmo que las importaciones, por lo que se hace necesario la búsqueda de nuevos mercados, desarrollo de un plan de apoyo al mercadeo y colocación de nuevos productos en los mercados internacionales, participación en ferias nacionales e internacionales, incrementar el número de agregados comerciales y negociación de tarifas arancelarias para viabilizar la exportación de los productos, para que el país exporte más y así empezar a reducir la creciente brecha entre importaciones y exportaciones.

17/ Análisis del Comportamiento de las Exportaciones, 1984-1993 GREMIAL DE EXPORTADORES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES, pag.3,4,5 y 6.

CUADRO No. 4
BALANZA COMERCIAL TOTAL DE GUATEMALA
PERIODO 1985 - 1993
(EN U.S. \$ MILLONES)

AÑO	EXPORT	IMPORT	SALDO	RELACION IMP/EXP	VARIACION	
	FOB	CIF			EXP	IMP
1985	1020.6	1174.8	-154.2	1.2	-9.1	-8.1
1986	1061.6	959.5	102.1	0.9	4.0	-18.3
1987	987.3	1479.2	-491.9	1.5	-7.0	54.2
1988	1021.7	1557.0	-535.3	1.5	3.5	5.9
1989	1107.9	1653.8	-545.9	1.5	8.4	6.2
1990	1163.9	1660.5	-496.6	1.4	5.0	0.4
1991	1201.2	1851.2	-650.0	1.5	3.3	11.5
1992	1295.2	2462.7	-1167.5	1.9	7.7	33.0
1993	1340.4	2599.3	-1258.9	1.9	3.5	2.7

Fuente: GEXPRONT con datos del Banco de Guatemala

CUADRO No. 5
BALANZA COMERCIAL CON CENTROAMERICA
PERIODO 1985 - 1993
(EN U.S. \$ MILLONES)

AÑO	EXPORT	IMPORT	SALDO	RELACION	VARIACION	
	FOB	CF		IMP/EXP	EXP	IMP
1985	207.8	90.0	117.8	0.4	-28.7	
1986	185.3	84.4	100.9	0.5	-10.8	
1987	231.0	132.1	98.9	0.6	24.7	
1988	236.4	148.5	87.9	0.6	2.3	
1989	248.9	166.8	82.1	0.7	5.3	
1990	288.2	135.9	152.3	0.5	15.8	
1991	324.0	156.9	167.1	0.5	12.4	
1992	395.4	239.6	155.8	0.6	22.0	
1993	417.8	235.2	182.6	0.6	5.6	

Fuente: GEXFRONT con datos del Banco de Guatemala

CUADRO No. 6
BALANZA COMERCIAL CON EL RESTO DEL MUNDO
PERIODO 1985 - 1993
(EN U.S. \$ MILLONES)

AÑO	EXPORT.	IMPORT.	SALDO	RELACION	VARIACION	
	FOB	CF		IMP/EXP	EXP	IMP
1985	212.8	1084.8	-872.0	5.1	-2.2	-0.6
1986	876.3	875.1	1.2	1.0	7.8	-19.3
1987	756.8	1347.5	-590.7	1.8	-13.5	54.0
1988	785.3	1408.5	-623.2	1.8	3.8	4.5
1989	859.1	1486.8	-627.7	1.7	9.4	5.6
1990	874.8	1524.6	-649.8	1.7	1.8	2.5
1991	878.1	1694.4	-816.3	1.9	0.4	11.1
1992	899.9	2223.0	-1323.1	2.5	2.5	31.2
1993	922.6	2364.1	-1441.5	2.6	2.5	6.3

Fuente: GEXPRONT con datos del Banco de Guatemala

3.2.2.2 PRINCIPALES EXPORTACIONES TRADICIONALES:

El volúmen que generan estas exportaciones es el más importante en el conjunto total de las mismas, estando integrado por la participación de 7 productos siendo estos:

PRINCIPALES PRODUCTOS
TRADICIONALES DE EXPORTACION

Algodón
Azúcar
Banano
Café
Cardamomo
Carne
Petróleo

En efecto se tiene que de un conjunto de 7 productos, los más significativos en cuanto a la producción y por consecuencia en volúmen de exportación son el algodón, el azúcar, café y banano.^{18/}

3.2.2.3 PRINCIPALES PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE EXPORTACION:

Cuando se hace una comparación entre el número de los principales productos que conforman el volúmen de las exportaciones tradicionales, con lo que es el número de los principales productos que integran el volúmen de las exportaciones no tradicionales, el quantum de estos últimos, es más del doble, ya que suman un total de 22; siendo los más significativos únicamente los rubros de frutas; legumbre; plantas ornamentales; borra de algodón; semilla de ajonjolí; concentrado de plomo, zinc y otros.

^{18/} Castro Perez, Miguel A. y Morales J. Saúl F. EL COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA, IIES, USAC, 1990

PRODUCTOS
NO
TRADICIONALES
DE
EXPORTACION

>
Animales vivos
Ajonjolí
Derivados de Algodón
Artículos Típicos
Cacao
Caucho Natural
Chicle y chiquibul
Flores
Plantas
Raíces y Semillas
Frutas y sus preparados
Madera y manufacturas
Miel de abeja
Miel de Purga
Minerales
Niquel
Tabaco en rama y manufactura
Tejidos
Hilos e hilaza
Verduras y Legumbres

3.3 EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES (FRUTAS Y VEGETALES)

Las Exportaciones de frutas y vegetales constituyen un pequeño porcentaje del total de exportaciones y su contribución a las ganancias totales en el Comercio Internacional son mínimas.

La producción y exportación de frutas y vegetales escasas es factible en Guatemala, dadas las condiciones climatológicas favorables, que permiten la producción de una amplia clasificación de variedades. Sin embargo, la producción enfrenta algunos problemas: Las plagas y enfermedades de las plantas que provocan una disminución considerable de la producción y una baja considerable en la calidad de los productos.

Para solucionar estos problemas de producción se están llevando a cabo algunos programas nacionales como: El programa contra la mosca del Mediterráneo (MOSCAMED) (ver Anexo No. 4).

Las exportaciones no se han incrementado en la medida que se hubiera esperado, aún con las facilidades que brinda el Programa de Reactivación Económica de la Cuenca del Caribe, que desde agosto de 1983 entró en vigencia, debido a que el sector exportador no ha contado con las condiciones adecuadas para desarrollarse, y que muchos no saben la manera de aprovecharlos al máximo.

Entre los problemas se encuentran los siguientes:

- Inexistencia de una política coherente de exportaciones.
- Medidas gubernamentales que obstaculizan el proceso exportador.
- Carencia de programas nacionales para la generación de nuevas exportaciones.
- Falta de coordinación entre el sector público y el sector privado. 19/

Es de gran importancia mencionar que en la actualidad se están realizando esfuerzos para eliminar esos obstáculos, que han impedido el desarrollo de Guatemala en el campo de las exportaciones. Uno de los esfuerzos es el PLAN NACIONAL DE EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES, presentado por

19/ GRAZIOSO ALVAREZ, Ana Lucía, Tesis COMO DETERMINAR UN MERCADO DE EXPORTACION, Universidad Francisco Marroquín Marzo de 1990 pag. 5 y 6.

a Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales. En dicho plan se presentan los instrumentos necesarios para la reacción de estímulos a las exportaciones, las medidas para eliminar los obstáculos a las mismas, las cuales en su mayoría requieren de decisiones de política económica a nivel gubernamental y a las acciones específicas de fomento y mercadeo como: la información comercial, participación en ferias y realización de misiones comerciales y vendedores; cuya ejecución corresponde a los exportadores.

CAPITULO IV

EL COMERCIO DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES (FRUTAS Y VEGETALES) A ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

4.1 CANALES DE DISTRIBUCION

Una compañía que produce un artículo, no suele venderlo al consumidor final cuando se trata de productos altamente perecederos como los son los vegetales. El éxito del productor o del fabricante depende de la efectividad con la que los intermediarios hagan su tarea. Los suelen ser vendedores al mayoreo, agentes y vendedores al menudeo. Por lo general el productor toma la iniciativa para formar una cadena de tales instituciones que llenarán el vacío entre el productor y el consumidor final. Este enlace se conoce en mercadeo técnico como "canal de distribución".

4.1.1 CANALES DE DISTRIBUCION MAS USADOS EN LA EXPORTACION DE FRUTAS Y VEGETALES: 20/

La mayor parte de frutas y vegetales que se importan a Estados Unidos provenientes de Guatemala entran por los estados de la Florida, Texas y California, aunque en pequeñas cantidades también ingresan por el Oeste del país. El sistema de distribución que siguen las frutas y vegetales frescos en los Estados Unidos, es el siguiente:

EXPORTADOR	
CORREDOR IMPORTADOR	
MAYORISTA	SUPERMERCADO
DETALLISTA	
CONSUMIDOR	

20/ Guatexpro, "El Mercado de Estados Unidos para Piña". (Guatemala: Centro Nacional de las Exportaciones, 1983) pág. 18

Básicamente las dos vías utilizadas son:

1. A través del mercado de mayoreo al detallista o al consumidor final, con o sin la intervención de agentes.
2. Del importador directamente a las cadenas de supermercados y al consumidor, también en este caso pueden o no contratarse la mercancía a través de un agente.

En los Estados Unidos la producción de frutas y hortalizas se encuentra mayormente concentrada principalmente en las zonas con climas favorables y de aquí se vende a otras partes del país, por lo tanto se distribuyen volúmenes importantes a grandes distancias, especialmente en invierno, cuando gran parte de la producción se encuentra en el sur.

Las etapas de los canales de distribución dependen principalmente de la concentración de la oferta y la demanda. En invierno, el movimiento más importante de hortalizas en general, viene de parte de Florida y México.

Los centros de distribución de los Estados Unidos son los mercados mayoristas de frutas y hortalizas, que representan una concentración de comerciantes especializados.

La colaboración entre empresas de los distintos niveles de distribución tiene gran importancia, especialmente en frutas y hortalizas, pues permite manejar la heterogeneidad de estos productos. Por ello puede afirmarse que los canales de comercialización de frutas y hortalizas son relativamente estables.

4.1.2 DISTRIBUCION DE PRODUCTOS GUATEMALTECOS:

Los productos agrícolas frescos de Guatemala, que se exportan a los Estados Unidos principalmente ingresan por los puertos de Miami y Nueva Orleans, Houston de donde algunas veces se distribuyen a otros Estados.

Según la investigación realizada, con varios exportadores, se determinó que la mayor parte de la producción de frutas y vegetales frescos, es transportada marítimamente, por medio de contenedores refrigerados saliendo del puerto de Santo Tomás de Castilla en el Atlántico, y en algunos casos del puerto de Acajutla, en El Salvador. La mayoría de embarques van destinados hacia Miami, aunque hay también servicio regulado operando en Houston y Nueva Orleans.

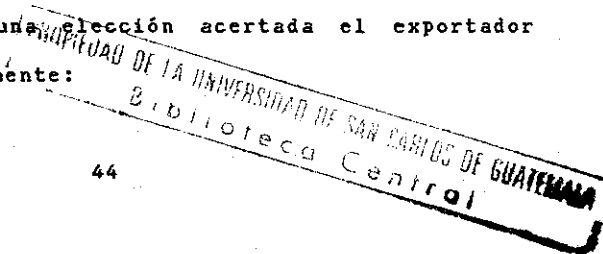
4.1.3 CANALES DE DISTRIBUCION INTERNACIONALES:

Los canales de distribución internacionales a utilizarse en el negocio de la exportación son variados. La selección del canal apropiado depende tanto de la disponibilidad de canales como del grado de involucramiento del productor en el mercado extranjero.

Hay dos procedimientos generales para la comercialización en los mercados internacionales:

1. Productor establece contacto indirecto con su mercado.
2. Productor establece contacto directo con el mercado de exportación.

Para poder hacer una selección acertada el exportador deberá determinar claramente:



- Los servicios que se requieren para poder colocar los productos de exportación.
- Intermediarios que están sujetos a mejores condiciones de comercializarlos.
- Cuál es el volúmen de exportación que espera realizar
- Qué canal es el más adecuado para este volúmen, de acuerdo con los costos que implica utilizarlo?.
- Qué ritmo llevarán sus exportaciones en un futuro.
- Cuánto tiempo podría utilizarse este canal si expande sus operaciones exportadoras?

Después de estudiar los factores mencionados anteriormente el exportador podrá determinar cual es el mas adecuado para las necesidades de su producto y los servicios que ha de prestar.

4.1.4 EXPORTACION DIRECTA:

Esta exportación se da cuando el productor no quiere utilizar ninguno de los medios antes mencionados en la transacción de su producto para ponerlo al mercado y quiere realizar una promoción independiente en los mercados del exterior, en estos casos pueden implantar sucursales de venta directa.

Sus ventajas incluyen un mayor control sobre el proceso exportador, potencialmente utilidades más altas y una relación mucho mas cercana con el comprador y el mercado exterior.

Estas ventajas no llegan facilmente, sin embargo la compañía tendrá que dedicar más tiempo, personal y recursos,

que los necesarios en la exportación indirecta. Un problema básico que genera la exportación directa es los elevados costos de constitución y de mantenimiento que una sucursal de venta en el exterior ocasiona, por lo cual no es conveniente utilizar este canal, para volúmenes de negocio reducido. 21/

4.1.5 EXPORTACION INDIRECTA:

Una ventaja que genera la exportación indirecta es que proporciona una forma de penetrar en el mercado externo sin las complicaciones y riesgos de la exportación directa.

Se da el caso que mucho exportadores prefieren iniciar sus operaciones por medio de canales de distribución indirectos, de esta manera llegan a conocer mejor las condiciones de los mercados extranjeros y proyectar a mediano o largo plazo la utilización adecuada de un canal de distribución.

La exportación indirecta va acompañada de los siguientes sujetos:

a) COMERCIANTE EXPORTADOR

Este sujeto es un intermediario mayorista que compra directamente el producto al productor asume su propio margen y busca un comprador extranjero.

El comerciante exportador, organiza a nivel local e internacional el servicio de exportación dado que dispone de la organización de ventas en varios países, así mismo de un sistema de información de mercados.

21/ Francisco Grawell, Trillas, "La Exportación y los Mercados Internacionales" (España: Editorial Hispano Europea, 1979 Pag. 142-143).

b) **AGENTE GENERAL DE EXPORTACION**

En la categoría de agentes para el comercio internacional, está el Agente General de Exportación quien actúa como un departamento de exportaciones de varias compañías, que producen productos diferentes pero relacionados entre sí. Esta persona se encarga de asesorar a las empresas a través de sus agentes en el extranjero. En este canal el agente es el que se ocupa de preparar la papelería de exportación así como los documentos necesarios para la misma y también lo relacionado con el transporte.

El agente trabaja a base de comisiones por lo que no incurre en gastos extras.

c) **CORREDORES O COMISIONISTAS MERCANTILES INTERNACIONALES**

En la comercialización de muchos productos agrícolas entre ellos frutas y vegetales frescos, se utiliza mucho a los corredores o comisionistas mercantiles, son agentes intermediarios que en muchas de las transacciones, no toman posesión de los artículos manejados.

4.2 OBSTACULOS QUE IMPIDEN EL PROCESO EXPORTADOR:

En los últimos años se han escrito numerosos documentos que presentan la problemática del sector exportador guatemalteco, incluyendo sugerencias para toma de acciones específicas y lineamientos para el desarrollo de estrategias de promoción de exportaciones. Sin embargo, la mayoría de estas sugerencias no han sido atendidas principalmente porque

han privado intereses de tipo político o no ha existido una verdadera coordinación entre las instituciones del Gobierno y entre éstas y el sector privado.

No obstante la situación económica actual del país, la decisión política descrita en el Plan de Gobierno y la reactivación de la Comisión Nacional de las Exportaciones CONAPEX, abre nuevas expectativas de que el impulso de las exportaciones e inversiones será definido como prioridad nacional dentro de una política integral de comercio exterior. Bajo el anterior enfoque, se ^Apresenta nuevamente una visión global de los principales problemas que actualmente limitan el crecimiento de las exportaciones, tomando como referencia el resultado de los diferentes seminarios y sesiones realizadas por las Comisiones de la Gremial de Exportadores. El objetivo no es solicitar una solución unilateral a los problemas por parte del gobierno, sino el de establecer un proceso colaborativo gobierno/sector privado que permita eliminar los obstáculos para la realización de las actividades del sector exportador.

Los argumentos que se describen a continuación contienen un consenso en la prioridad otorgada en forma global por los exportadores, pero el grado de intensidad en que afectan las diferentes restricciones, varían de acuerdo al grupo de productos y empresas. Las principales limitaciones se describen según el siguiente orden de importancia:

- Política macroeconómica
- Transporte e infraestructura
- Legislación y Zonas Francas
- Acceso a mercados
- Medio Ambiente

4.2.1 POLITICA MACROECONOMICA

Dentro de la política macroeconómica se definen las siguientes limitantes:22/

CAMBIARIA:

- a) Expectativas inciertas con respecto al nivel del tipo de cambio, como resultado de la política monetaria restrictiva y el programa de estabilización.
- b) Alta tasa de interés que estimula el ingreso especulativo de capitales generando una apreciación (baja) artificial del tipo de cambio, con su efecto negativo en la competitividad internacional.
- c) Criterios de administración del tipo cambio por el Banco Central, con sesgo antiexportador.

FISCAL:

Descapitalización de las empresas e incremento de los costos por la prolongada retención del IVA y los trámites administrativos que se derivan de dicha retención.

22/ PROPUESTA DE ACCIONES PARA EL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES de Productos No Tradicionales de Guatemala, 1991-1995 Pags. 19,20 y 21.

CREDITICIA:

- a) Incremento de los costos por las altas tasa de interés generadas por la política de restricción del medio circulante. Altas tasas de encaje que incrementan los costos de la intermediación financiera en los bancos del sistema.
- b) Falta de liquidez en las etapas de pre y post exportación debido a la limitación en el acceso de crédito bancario, principalmente a la pequeña y mediana empresa de exportación. Esta situación pone en desventaja a los productores nacionales con respecto a los países competidores en el mercado mundial, que pueden dar mejores condiciones de financiamiento a sus compradores.
- c) Falta de operatividad de los fondos de garantía existentes, debido principalmente al exceso de trámites para recuperación y márgenes no atractivos para los bancos.

4.2.2 TRANSPORTE E INFRAESTRUCTURA:

TRANSPORTE:

Todos los sectores de exportación han manifestado que las tarifas de transporte son mas altas en relación a las que pagan otros competidores en el mercado mundial. Esta situación incrementa los costos y limita la competitividad. En algunos sectores como el Agrícola el costo de transporte es determinante para mantenerlos o

no en el mercado; tal es el caso de la competencia con Mexico en el mercado de Estados Unidos y de los países africanos en Europa. Dentro de la problemática del transporte se incluye el terrestre, aéreo y navieras.

INFRAESTRUCTURA:

- a) En todas las Comisiones se define como grave la situación de falta o insuficiencia de líneas telefónicas en las empresas exportadoras. La desconcentración de la actividad exportadora, demanda actualmente la instalación de líneas telefónicas en áreas rurales estratégicas para el sector.
- b) Una alta proporción de la red vial del país se encuentra en mal estado y con un deterioro acelerado. Algunos puentes vitales para el transporte de los productos han sido destruidos por actos de sabotaje. La red vial actual no cubre áreas consideradas de alta potencialidad para la exportación.
- c) Los sistemas portuarios son deficientes e inadecuados para el manejo de mercadería. No existen criterios y procedimientos adecuados para la diferenciación entre sistemas de manejo de carga de importación y de exportación. Problemas en la disponibilidad de espacio. Falta de un Plan Maestro Portuario que se actualice y realice en forma programada.
- d) Se han experimentado mejoras en el sistema aduanero, pero aún existen graves ineficiencias tanto en la administración, como en la operatividad y

movilización de mercaderías. La Dirección General de Aduanas debe modernizarse de acuerdo a los sistemas actualizados de comercio exterior.

AESTRUCTURA SOCIAL:

- a) La nueva inversión en proyectos de exportación se encuentra limitada en gran medida por el clima de inseguridad ciudadana. Esta situación trasciende al mercado mundial deteriorando la imagen del país.
- b) Existe falta de una conciencia exportadora a todos los niveles tanto de la administración pública, como en los diferentes sectores laborales, profesionales, gremiales etc. No se puede llegar a ser un país exportador si los ciudadanos, especialmente los que toman decisiones de política, desconocen los alcances y beneficios sociales del sector.

4.2.3 LEGISLACION Y ZONAS FRANCAS:

LEGISLACION:23/

- a) Existe seria preocupación en el sector exportador por varios Proyectos de Ley que se encuentran actualmente en el congreso de la República y que en su eventual aplicación, impactarán directamente en el desarrollo y la competitividad de las exportaciones; principalmente la Ley de Pesca, Ley Forestal, Ley de Aguas, Ley del Impuesto Territorial y Ley de Arbitrios.

Bases para la Elaboración de una Política de Desarrollo Económico a través de las Exportaciones GEXPRONT, Mayo 1994. Págs. 11,12,13,14 y 15.

b) La legislación actual relacionada con la inversión, el comercio exterior y el desarrollo empresarial, no responden al modelo económico de apertura y de promoción de exportaciones. Es necesario revisar estas Leyes bajo un nuevo criterio que redefina el papel del Estado como un facilitador en el funcionamiento de los mecanismos del mercado y en la remoción de obstáculos al ejercicio de la libertad económica.

ZONAS FRANCAS:

Baja utilización de las zonas francas existentes y poco interés para crear nuevas, debido principalmente a su escasa promoción interna y en el exterior. Se requiere realizar un análisis a fondo de la Ley de Zonas Francas (Decreto 65-89 del Congreso) a fin de adaptarla a los requerimientos actuales y potenciales de los inversionistas.

4.2.4 ACCESO A MERCADOS:

MERCADO EUROPEO:

Las exportaciones guatemaltecas, principalmente de productos agrícolas, están pasando por una etapa sumamente difícil debido a las restricciones de acceso al mercado europeo y su desventaja frente a los productores africanos que tienen condiciones preferenciales. Bajo estas condiciones, la producción guatemalteca está dejando de ser competitiva con alto riesgo de suspender los embarques a dicho mercado.

Actualmente el 90% de la exportación de algunas empresas exportadoras de legumbres y frutas frescas se destinan al mercado de países europeos.

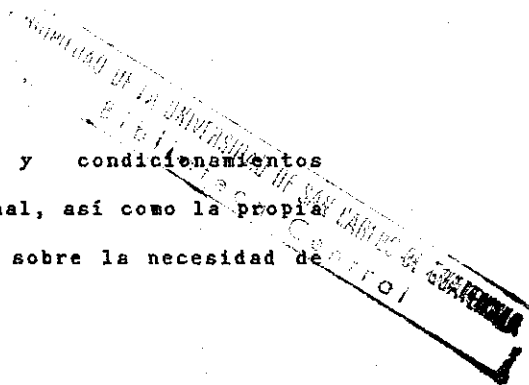
MERCADO NORTEAMERICANO:

- a) Existe incertidumbre con respecto al futuro de las exportaciones guatemaltecas al mercado norteamericano. Los constantes avisos sobre posible suspensión de los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias, ha paralizado las nuevas inversiones en el sector de maquila. Es necesario definir estrategias claras tanto internas como de política de comercio exterior, para contrarrestar estas medidas proteccionistas.
- b) Una pérdida de dinamismo en la inversión en otros productos exportados al mercado norteamericano, se manifiesta como respuesta a la incertidumbre sobre el posible efecto del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México. Es necesario estudiar a profundidad las diferentes opciones para Guatemala, desde el punto de vista de nuestra participación tanto a nivel individual como regional.

4.2.5 MEDIO AMBIENTE:

MEDIO AMBIENTE:

- a) Las nuevas restricciones y condicionamientos ambientales a nivel internacional, así como la propia convicción de los exportadores sobre la necesidad de



combinar procesos productivos eficientes con la sustentabilidad del medio ambiente, hace necesario revisar criterios y procedimientos tanto a nivel de empresa como macroeconómicos.

La Gremial de Exportadores ha iniciado acciones a través de la creación de la Sub Comisión del Medio Ambiente, destinada a establecer una colaboración permanente entre el sector exportador y las instituciones nacionales e internacionales dedicadas al medio ambiente.

b) Dentro de los problemas inmediatos que afectan al sector exportador, se identifica el derivado del requisito de presentación del Estudio de Impacto Ambiental para la realización de nuevas actividades y para la clasificación de empresas de exportación dentro del Decreto 29-89. Aunque se han realizado algunos avances en su solución, subsisten aspectos que requieren atención inmediata especialmente los relacionados con el grado de exigencia de las medidas según actividad productiva, el costo de los estudios y la aceleridad de su tramitación.

b) Los siguientes problemas específicos requieren atención inmediata: para los exportadores de muebles de madera es necesario definir los procedimientos relacionados con los certificados de procedencia de los árboles; para los productos hidrobiológicos, los acuerdos relacionados con los sistemas de pesca, y;

para los productos agrícolas, los procedimientos destinados a cumplir con los requerimientos fitosanitarios en materia de residuos químicos.

Nota: En el anexo No. 5 se puede observar la estacionalidad de las principales frutas y vegetales.

4.3 PROCEDIMIENTOS PARA LA COMERCIALIZACION DE FRUTAS Y VEGETALES

4.3.1 REQUERIMIENTO PARA LA EXPORTACION EN GUATEMALA:

La creación del Consejo Nacional de Exportación - CONAPEX- fue una de las medidas aprobadas por el Gobierno del Lic. Marco Vinicio Cerezo Arévalo, en base al Programa de Reordenamiento Económico y Social de Corto Plazo, el cual fue divulgado en 1986, en él se plantea que "la consolidación del proceso de reactivación económica radicaré en la reacción positiva de las exportaciones como respuesta a los estímulos que van implícitos en el Programa". La creación de CONAPEX esta constituida en el Acuerdo Gubernativo No. 367-86, del 19 de junio de 1986, y esta integrado por:24/

SECTOR PUBLICO:

- Ministro de Economía, quien lo preside,
- Ministro de Finanzas Públicas
- Ministro de Agricultura, Ganadería y Alimentación
- Ministro de Relaciones Exteriores, y
- Presidente del Banco de Guatemala
- Ministro de Comunicaciones, Transporte y Obras Públicas en 1990.

24/ HERNANDEZ ANDRADE, JORGE F. Evaluación de las Políticas de apertura económica, CUADERNO DE INVESTIGACION DIRECCION GENERAL DE INVESTIGACION USAC 1993 pag. 33.

Nota: Se considero que era importante la modificación debido a que el transporte aéreo, marítimo y terrestre son claves en el proceso exportador se decidió en 1990 incorporar al Ministros de Comunicaciones, Transporte y Obras Públicas.

SECTOR PRIVADO:

- Presidente de la Cámara Empresarial de Guatemala
- Presidente de la Camara de Industria
- Presidente de la Cámara de Comercio
- Presidente de Unagro
- Presidente de la Confederación de Cooperativas "Confedecoop".

Su objetivo principal, proponer al Presidente de la República la política nacional de promoción, diversificación e incremento de las exportaciones y velar por la ejecución de ésta. Al comenzar a funcionar CONAPEX, su objetivo fué el de simplificar los trámites de exportación, por lo que fué creada la Ventanilla Unica para las Exportaciones por medio del Acuerdo Gubernativo Número 790-86 del 26 de octubre de 1986, iniciando sus operaciones el 2 de marzo de 1987. Posteriormente se creó el Comite Nacional de Coordinación de Exportaciones (CONACOEX).

OBJETIVOS DE LA VENTANILLA UNICA

- Centralización de las instituciones públicas y privadas que, participen directamente en el proceso exportador.
- Simplificación en los pasos de trámite a las exportaciones, y
- Elaboración y puesta en operación del documento único de exportación.

FUNCIONES BASICAS DE LA VENTANILLAS UNICA

- Atender todos los trámites relacionados con las exportaciones.
- Atender demandas de información y asesoría a los exportadores relacionadas con trámites y procedimientos de exportación.
- Llevar un registro control del movimiento de las operaciones de exportación autorizadas; y,
- Gestionar ante las distintas instituciones que atienden exportadores, la agilización de los trámites que por causas ajenas al exportador se encuentra obstaculizado en estas.

4.3.2 REQUISITOS PREVIOS A LA PRESENTACION DE SOLICITUD DE LICENCIA DE EXPORTACION:25/

Primeramente, obtener código para efectuar operaciones cambiarias para obtención de dicho código, es necesario que el interesado llene y presente el formulario que para tal efecto proporciona el Departamento de Cambio del Banco de Guatemala al cual debe adjuntarse la siguiente papelería:

a) PARA PERSONAS INDIVIDUALES:

- El trámite es eminentemente personal, por lo tanto debe realizarlo el interesado, no se acepta la gestión de tramitadores.

25/ Fuente Seminario Sobre Procedimientos y requerimientos en Guatemala para Exportación de los Productos Agrícolas Frescos.

- Presentar copia de cédula de vecindad sellada por el registro mercantil y copia de la patente de comercio.
- Presentar copia de constancia de inscripción en el registro tributario unificado.
- b) PARA PERSONAS JURIDICAS O COLECTIVAS:
 - El trámite debe efectuarlos el representante legal de la persona jurídica o colectiva, acreditando debidamente la personería con que actúa.
 - Debe presentar fotocopia de la escritura constitutiva de la persona jurídica o colectiva de que se trate.
 - Debe acompañar fotocopia de la patente de comercio y de la patente de Sociedad.
 - Debe presentar fotocopia de la constancia de inscripción en el registro tributario unificado.

Estar solvente de compromisos con el Banco de Guatemala este requisito se refiere a que, el interesado no tenga licencias cambiarias de exportación vencidas pendientes de liquidar, es decir que haya ingresado en uno de los bancos del sistema las divisas respectivas y presentando los documentos necesarios para liquidar dichas licencias así como estar solvente de otros compromisos relacionados con este aspecto.

**4.3.3 REQUISITOS PARA LA EXPORTACION DE PRODUCTOS
NO TRADICIONALES:**

4.3.3.1 REQUISITOS DE TIPO GENERAL

Formulario Unico para Licencia de Exportación del Banco de Guatemala.

Esta forma es proporcionada en la ventanilla única para las exportaciones y su presentación dependerá del destino de la mercadería, así:

- Area de Centroamérica: consta de 1 original en color blanco y 3 copias). (Ver anexo 6).
- Area del resto del mundo: Se utiliza la misma forma que para Centroamérica, solamente se especifica el lugar.

2. FACTURA COMERCIAL:

Cuando se trate de exportaciones a Centro América:

- Si el FOB a exportar es menor de U.S. \$ 1,000.00 se debe presentar una copia o fotocopia de la factura comercial.
- Si el FOB a exportar es mayor U.S. \$ 1,000.00 se requiere de tres copias y fotocopias de la factura comercial o del contacto de venta debidamente registrado en el Banco de Guatemala.

En casos específicos y requerimientos del Banco de Guatemala, se deberán presentar ambos documentos.

Cuando se trate de exportaciones al resto del mundo:

- Tres fotocopias o copias de la factura comercial.
- En esta substitución a dicha factura se puede presentar también tres copias o fotocopias del

contrato de ventas registrado debidamente en el Banco de Guatemala.

En casos específicos y requerimiento del Banco de Guatemala, se deberán presentar ambos documentos.

3. FORMULARIO ADUANERO:

Se hace necesario presentar este documento cuando se hacen exportaciones hacia el área de Centroamérica. Este formulario puede comprarse en cualquier librería del país o bien se puede solicitar a la Secretaría de Integración Económica (SIECA), que autorice la impresión de estos formularios, con el membrete de la empresa solicitante. (Ver anexo 7).

4. FORMA DRIEX 01-86:

Esta forma es un recibo para el pago del impuesto extraordinario a las Exportaciones (Decreto 23-86). Este se presenta de la siguiente manera: (Ver Anexo 8)

PARA EL AREA CENTROAMERICANA:

- Se debe llenar y presentar en el mismo momento en que se presenta la solicitud de Licencia Cambiaria de Exportación.

PARA EL AREA DEL RESTO DEL MUNDO:

- Se debe llenar y presentar en forma simultánea la solicitud de exportación solamente cuando el pago de la exportación se ha recibido en forma anticipada, de lo contrario es optativo que se presente en ese momento o cuando se liquiden las

divisas, siempre dentro del plazo que para ello autorice el Banco de Guatemala.

5. CERTIFICADO DE ORIGEN DE CAMARA DE COMERCIO:

Esta forma es extendida por la Cámara de Comercio de Guatemala y es obligatorio que se acompañe a los documentos de exportaciones de productos hechos en Guatemala. Dicho certificado se extiende en un formato especial que puede adquirirse en la Delegación de Cámara de Comercio en la ventanilla única para las exportaciones (ver anexo 9).

Para solicitar su emisión debe presentarse una fotocopia de la Factura Comercial.

6. CERTIFICADO DE ORIGEN DEL S.G.P.

La exportación de productos elegibles o contemplados en este sistema con destino a países otorgantes de preferencia arancelarias, deberán adjuntar este documento el cual se llena en Inglés o Francés y es autorizado por la Delegación de la Dirección General de Comercio (DIRECOM) en la Ventanilla Unica. Para su trámite se deberá adjuntar una fotocopia adicional de factura comercial y del conocimiento de embarque.

7. CERTIFICADO DE ORIGEN PARA ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL:

Para la exportación de productos contemplados en acuerdos y tratados de alcance parcial se deberá llenar y presentar este documento, en formato que proporciona

la ventanilla única, al cual deberá adjuntar una fotocopia de la factura comercial.

8. DECLARACION DE INGRESO DE DIVISAS (Forma A-20135):

Esta forma la proporciona el Banco de Guatemala, sirve de comprobante para demostrar el ingreso de divisas al sistema bancario del país. Se deberá presentar una copia y dos fotocopias de esta forma cuando el pago total o parcial de la exportación se haya recibido en forma anticipada. (ver anexo 10).

4.3.3.2 REQUISITOS ESPECIFICOS PARA PRODUCTOS AGRICOLAS FRESCOS (plantas, follajes, verduras, frutas).

- Solicitud de certificado de Fitosanitario, dirigida a la Dirección General de Servicios Agrícolas (DIGESA), en forma proporcionada por la Ventanilla Única para las exportaciones. Este certificado se puede solicitar tanto en la ventanilla única como en el puerto de salida. (ver anexo 11).

4.3.3.3 REQUISITOS DE IMPORTACION DE FRUTAS Y VEGETALES EN ESTADOS UNIDOS:

1. POLITICA DE IMPORTACION AGRICOLA DE ESTADOS UNIDOS:

Generalmente, en Estados Unidos, las importaciones solo están sujetas a derechos de importación relativamente bajos y claros, a normas de calidad y de agrado sobre ciertos productos hortícolas frescos y aquellas restricciones necesarias para proteger la salud humana, animal y de las plantas.

El trato preferencial dado a los países de desarrollo es una excepción a la política general de los Estados Unidos de igual acceso. Esto no es algo nuevo en la política de intercambio comercial de Estados Unidos primero, GATT alentado el intercambio comercial con naciones menos desarrolladas; segundo, Estados Unidos ha mantenido desde 1974 el Programa de Preferencia Generalizado (Generalized System of Preferences - GSP-). El GSP permite que productos específicos de países en desarrollo entren en Estados Unidos libres de derechos, que alcanzan un cierto nivel de competitividad.

El tratamiento libre de derecho ofrecido a los países beneficiarios bajo la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe de 1973, ofrece ventajas significativas más allá de aquellas del GSP, se permitiría la entrada libre de derechos a todos los productos agrícolas de los países designados y no habrá limitaciones cuantitativas sobre el tratamiento libre de derechos; Estados Unidos ha recibido la autorización bajo el GATT para el trato preferencial de importaciones de la Cuenca del Caribe.

2. AUTORIDADES DE REGULACION DE ESTADOS UNIDOS:

Algunos de los organismos federales de la regulación, claves en Estados Unidos, son los siguientes:

- Departamento de Agricultura de los Estados Unidos
(U.S. Department of Agriculture - USDA)
- Departamento de Comercio de Estados Unidos
(U.S. Department of Commerce -DOC-).

INSTITUTO DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

- Organismos de Protección del Medio Ambiente
(Environmental Protection Agency -EPA-).
- Administración de Alimentos y Productos Medicinales
(Food and Drug Administration -FDA-).
- Servicio de Aduana de Estados Unidos
(U.S. Customs Service -USCS-).

a) DEPARTAMENTO DE AGRICULTURA DE ESTADOS UNIDOS:

Varias ramas del gobierno de los Estados Unidos pueden afectar las regulaciones concernientes a la entrada de productos a Estados Unidos. El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, esta principalmente encargado de las regulaciones concernientes a alimentos frescos.

Las importaciones en Estados Unidos de ciertas frutas, vegetales y nueces están sujetas a disposiciones de la ley de acuerdo del Mercado Agrícola de 1937. La sección 8a. de la ley exige que cuando quiera el secretario de agricultura emitir regulaciones sobre el grado, el tamaño, la calidad o el vencimiento, bajo una orden de mercadeo doméstico para un producto en particular, debe emitir la misma o una regulación similar sobre exportaciones de dicho producto.

A continuación una lista de productos que están actualmente regulados y por lo tanto sujetos a las regulaciones de importación:

- Aguacate
- Dátiles
- Avellanas

- Toronjas
- Uva de mesa
- Limas
- Accitunas maduras en lata
- Cebollas
- Naranjas
- Papas irlandesas
- Ciruelas
- Pasas de uva
- Tomates y
- Nueces.

El representante oficial de USDA en el extranjero es el agregado para la Agricultura para cada región, y es parte del Servicio Agrícola Extranjero -FAS-. La oficina de Guatemala esta localizada en la embajada de Estados Unidos y está tambien encargada de los asuntos en El Salvador, Honduras, Belice y Nicaragua.

La oficina del agregado Agrícola para Guatemala se encuentra localizada en:

Departamento de Agricultura
Embajada Americana
Avenida Reforma 7-01, Zona 10
Ciudad, Guatemala
Tels: 31-15-41; Ext. 300 al 302

CAPITULO V

LOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES Y LA ECONOMIA NACIONAL

5.1 PRODUCTOS NO TRADICIONALES Y LA BALANZA DE PAGOS:

La economía de Guatemala como la de otros países del mundo, está actualmente experimentando dos procesos de transformación que tienen como objetivo alcanzar su modernización e integrarla a la economía mundial: el primero de estos procesos se refiere a la estabilización económica y el segundo el de apertura al mercado mundial.

5.1.1 EL PROCESO DE ESTABILIZACION ECONOMICA

En el concepto tradicional se asume que el proceso de estabilización o ajuste económico genera por sí mismo el crecimiento. Las investigaciones del Banco Mundial basadas en la experiencia de varios países han determinado que la estabilización es una condición necesaria pero no suficiente para asumir el crecimiento económico, si paralelamente no se produce una reactivación de la inversión privada. 26/

El caso de Guatemala confirma la anterior hipótesis: la fuente de crecimiento durante los años de estabilización, iniciada en 1986, ha sido la demanda interna cuyo dinamismo se ha basado en el acelerado crecimiento de las importaciones. Esta expansión de las importaciones es más rápida que las exportaciones ha profundizado los desequilibrios monetarios y de la balanza de pagos

26/ BASES PARA LA ELABORACION DE UNA POLITICA DE DESARROLLO ECONOMICO A TRAVES DE LAS EXPORTACIONES/ GREMIAL DE EXPORTADORES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES, MAYO DE 1994 PAG. 17 Y 18.

presentando síntomas de desaceleración en el crecimiento a partir de 1991. De continuar esta tendencia, la economía puede caer en un estado de depresión, a menos que el sector exportador se fortalezca rápidamente y substituya a las importaciones como fuente de crecimiento y haya un efectivo crecimiento de la inversión productiva.

5.1.2 EL PROCESO DE APERTURA ECONOMICA

El proceso de apertura al mercado mundial que ha comprendido la eliminación de obstáculos al comercio - baja de aranceles y eliminación de cuotas y licencias - ha tenido un efecto inmediato en el incremento de las importaciones y en la apertura de la brecha comercial en la balanza de pagos. El cuadro No. 7 contiene algunos indicadores de la balanza de pagos a partir de 1986, con estimaciones para 1993; se observa que el déficit comercial (X-M) se amplía hasta alcanzar una cifra preliminar de \$ 1,002 millones en 1993. Esta posición deficitaria es neutralizada por el ingreso de capital privado y transferencias de guatemaltecos, en tal monto que permite una variación positiva en los años 91 y 93 en las reservas internacionales. El ingreso de capital privado durante los tres últimos años, esta directamente vinculado con el incremento en las tasas de interés generado por las operaciones de mercado abierto con fines de estabilización del Banco de Guatemala. 27/

27/ Hernandez Andrade, Jorge F., EVALUACION DE LAS POLITICAS DE APERTURA ECONOMICA, Cuaderno de Investigación U.S.A.C Guatemala, Noviembre de 1993, pags. 15,16 y 17.

Dado el carácter de corto plazo de esta política monetaria, es poco probable que el ingreso de capital privado continúe con el mismo dinamismo en los próximos años, por lo que las exportaciones tendrán que crecer mas rápidamente para neutralizar el flujo creciente de importaciones que conlleva el proceso de apertura económica.

CUADRO No. 7

GUATEMALA: ALGUNOS INDICADORES DE LA BALANZA DE PAGOS
(millones de US\$)

NO	X	M	X-M	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
86	1,044	876	167	-260	- 93	- 36	+ 118	+ 75	49
87	978	1,333	-355	-296	-668	- 7	+ 412	+193	(74)
88	1,073	1,413	-339	-302	-641	+106	+ 460	+224	(83)
89	1,146	1,498	-352	-269	-621	+203	+ 212	+250	59
90	1,244	1,624	-380	-220	-600	+ 39	+ 250	+231	(69)
91	1,230	1,851	-621	- 32	-653	- 58	+1,180	+262	538
92	1,284	2,328	-1,044	- 59	-1,103	- 71	+ 616	+390	(53)
93p/	1,324	2,326	-1,002	- 93	-1,095	- 88	+ 930	+369	115

p/ Preliminar

Fuente: Banco de Guatemala, Memorias Anuales

X = Exportaciones M = Importaciones

X-M = Saldo comercial

(1) = Saldo neto de servicios

(2) = Saldo de bienes y servicios

(3) = Capital oficial

(4) = Capital privado

(5) = Transferencias

(6) = Variación en reservas internacionales.

5.2 PARTICIPACION DE LOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES EN EL P.I.B.

5.2.1 EL COMPORTAMIENTO DEL PIB Y DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES:

El PIB, es la variable más utilizada para medir la producción de los países. Se define en forma similar al Producto Nacional Bruto, pero con la diferencia que excluye los ingresos netos recibidos del exterior por factores de la producción. Es decir toma en cuenta los gastos de consumo, formación bruta de capital y las exportaciones netas de bienes y servicios.^{28/}

5.2.2 TENDENCIA DE CRECIMIENTO DE LOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES EN EL P.I.B.

Según informes del Banco de Guatemala el Producto Interno Bruto (PIB) creció en 1994 un 4%, aunque los pronósticos esperaban el 5% de crecimiento anual.

El sector industrial aumentó el 2.7%, sustentado en una mayor actividad exportadora de manufactura de ropa y vestuario, productos farmacéuticos, alimentos agroindustriales. La industria de alimentos y bebidas orientada al consumo interno también observó un moderado dinamismo. En ésta influyó la liberalización del tipo de cambio que al generar expectativas hacia la devaluación generó importaciones anticipadas, sobre todo de bienes de consumo suntuario. El encarecimiento del precio del Diesel y Bunker afectó la actividad industrial donde estos productos son elementos importantes del proceso productivo.

28/ PRESENCIA, Revista de la Facultad de Ciencias Economicas de la U.S.A.C.

Durante 1994 el crecimiento del PIB por tipo de gasto estuvo influenciada por la inversión privada (5%), estimulado por mayor disponibilidad del crédito y relativa estabilidad de los precios al consumidor.

En el sector externo aún cuando las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales crecieron en conjunto (6.3%) las importaciones crecieron a un ritmo al observado en 1993 del 5.6%, lo cual influye en una mayor propensión al consumo importado.

Las exportaciones no tradicionales ascendieron a US\$370.0 millones, de las cuales el 32% son productos maquilados. El comercio con Centroamérica ascendió a US\$470.0 millones que representó un incremento del 12.5% con respecto al período anterior, lo cual destaca la importancia que sigue las relaciones comerciales intracentroamericanas.

5.2.3 COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES:

En 1993, los ingresos devengado por el país, en concepto de exportaciones no tradicionales, alcanzaron la cifra de \$523.6 millones. Esta cifra correspondía a un 41.9% del valor total de las divisas ingresadas al país durante el año en referencia. 29/

Indudablemente, desde el punto de vista analítico, habría sido más relevante examinar la generación neta de divisas (ingreso de divisas por concepto de exportaciones no

29/ Ibid, pag. 68.

tradicionales menos egresos por concepto de importaciones de las exportadoras no tradicionales). Sin embargo, las cifras sobre egresos de divisas por importaciones son muy difíciles de obtener (Ver Anexo 12).

5.2.4 IMPACTO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN LA ECONOMIA GUATEMALTECA:

Las exportaciones no tradicionales de los últimos años han alcanzado una tasa de crecimiento sostenido de 22% en el período, tasa que puede resultar envidiable para cualquier país del mundo, sin embargo, la base con la cual inició el crecimiento en Guatemala fue de apenas 107 millones en 1985. Aplicándole esa tasa de crecimiento se llegó a 1990 aproximadamente a 300 millones de dólares. Los productos no tradicionales se han triplicado. Se ha incrementado las inversiones de un 81.2 a 686 en 1990, el empleo de 14,300 a 144,000, el número de empresas de 37 a 333, la variedad de productos de 42 a 181 los productos que han crecido en los últimos 10 años son los siguientes:

- | | |
|--|---------------------------|
| a. Industria del Vestuario y Prendas de Vestir | |
| b. Vegetales | g. Semillas |
| c. Flores | h. Madera y sus Productos |
| d. Frutas | i. Artesanías |
| e. Plantas Ornamentales | j. Otros |
| f. Mariscos | |

El número de mercados de exportación de 7 a 40, (como podemos apreciarlo en el Anexo 13).

Este aporte, indudablemente ha contribuido a paliar el impacto de la difícil situación económica, al menos con una importante contribución en la generación de empleo y en el ingreso de divisas.

5.2.5 PARTICIPACION PORCENTUAL DE LOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES DE EXPORTACION EN EL PIB:

La participación de los productos no tradicionales en el PIB, ha descendido de 0.003% en 1985 a 0.001%, lo que significa que el crecimiento al PIB a precios de cada año ha sido mayor que el de estos productos. Lo anterior a pesar de que han tenido una tasa de crecimiento mayor que las exportaciones tradicionales. Esto significa que es necesario acelerar aún más el crecimiento de este rubro.

Por otro lado, la mayor parte de estos productos sigue siendo de origen primario, lo que los ubica en una situación de vulnerabilidad, al igual que los de los productos tradicionales, por lo que también es necesario diversificar e identificar esta producción, para asegurar un producto favorable sostenido en la economía.

Este relativo éxito es peligroso en cuanto a que puede llamar a engaño al hacer creer que el país podrá en el futuro cercano poder seguir sosteniendo ese crecimiento, el cual ha sido resultado de la apertura democrática, a una política cambiaria acercándose a la realidad, y al esfuerzo de los empresarios exportadores, pero sobre todo la clave ha sido exportar ventajas comparativas de carácter natural tal como condiciones climatológicas extraordinarias, mano de obra de alta vocación agrícola que ha asimilado fácilmente la sofisticada tecnología agrícola para la exportación, mano de obra abundante de relativo bajo costo, cercanía geográfica al mercado más grande del mundo y otros de menor importancia.

CUADRO No. 8

GUATEMALA PRODUCTO INTERNO BRUT
1985 - 1993
(EN MILES DE QUETZALES DE C/año)

AÑO	PIB	Total	Export	Export	% Prod.
		Export	Trad.	No Trad.	No Trad.
1985	11,179,955	1,020.6	657.1	363.5	0.003
1986	15,838,080	1,061.6	748.6	313.0	0.002
1987	17,711,050	987.3	581.8	405.5	0.002
1988	20,544,935	1,021.1	590.3	430.8	0.002
1989	23,684,670	1,108.0	635.4	472.6	0.002
1990	34,316,932	1,163.0	617.7	545.3	0.001
1991	47,302,325	1,214.8	591.1	623.7	0.001
1992	53,985,418	1,295.4	578.6	716.8	0.001
1993	63,733,588	1,340.4	590.8	749.6	0.001

GLOSARIO DE COMERCIO EXTERIOR

1. **A GRANEL (In bulk):** Dicese de la mercadería que se transporta sin envasar.
2. **A LA ORDEN (To the order):** Expresión que cuando figura en los efectos de comercio o en otros documentos mercantiles (conocimiento de embarque, póliza de seguros, etc.) significa que los mismos pueden ser transmitidos por endoso.
3. **A LA VISTA (At sight):** Expresión que cuando figura en la letra de cambio significa que hay que pagarla en el momento de su presentación. Si figura en el crédito documentario significa que hay que pagar total o parcialmente su importe, según los casos, contra entrega de los documentos exigidos, en orden.
4. **ACEPTANTE: (Acceptor):** Nombre que recibe el librado de una letra cuando se compromete a pagarla mediante el acto de la aceptación.
5. **ACUERDO COMERCIAL (Trade agreement):** Tratado bilateral o internacional u otro pacto aplicable que compromete a dos o más naciones a condiciones comerciales específicas que, por lo general, incluyen concesiones mutuamente benéficas.
6. **AD VALOREM (Ad valorem):** Derechos arancelarios que se calculan aplicando un porcentaje sobre el valor.
7. **ADMISION TEMPORAL (Temporary Admission):** Es el sistema que se inicia con la importación de materias primas o semielaboradas, bajo suspensión del pago de derechos arancelarios, continúa por la transformación industrial de éstas u otras equivalentes y se última con la salida del territorio aduanero nacional, dentro de un plazo señalado. Las mercancías exportadas podrán contener además, otras nacionales, importadas temporalmente o en cualquiera de los sistemas de tráfico de perfeccionamiento.
8. **ADUANA (Customs Office):** Oficina estatal situada en los puentes fronterizos por donde discurren las vías de comunicación terrestre, así como también en los puertos y aeropuertos para controlar el tráfico de viajeros y mercancías, y aplicar sobre estas últimas los derechos arancelarios.

9. **AGENTE DE ADUANAS (Customs agent):** Personas naturales o jurídicas que se encargan de despachar de aduana la mercancía y de reexpedirlas a sus correspondientes destinos, por cuenta de los importadores y exportadores, a quienes remiten los justificantes del despacho efectuado para los efectos oportunos.
10. **ARANCEL DE ADUANAS (Customs tariff):** Instrumento legal que sirve para proteger la producción nacional de la competencia extranjera mediante la imposición de los derechos arancelarios.
11. **ARBITRAJE COMERCIAL (Customs arbitration):** Instrumento legal que sirve para proteger la producción nacional de la competencia extranjera mediante la imposición de los derechos arancelarios.
12. **ARMONIZACION (Harmonization):** Proceso de lograr que los procedimientos o medidas que aplican diferentes países (en especial los que afectan el comercio internacional) resulten más compatibles, como la reducción simultánea de aranceles en distintos países para que sus estructuras correspondientes sean más uniformes. La mayoría de las propuestas de armonización arancelaria prevén reducciones relativamente grandes en los aranceles elevados y otras más modestas en los más bajos.
13. **ARQUEO (Tonnage):** Capacidad de un buque expresada en toneladas de arqueo, medida que según la Real Academia Española es equivalente al volumen de cien pies cúbicos ingleses, o sea 2.83 metros cúbicos.
14. **BALANZA COMERCIAL (Balance of Trade):** Componente de la Balanza de Pagos, o bien, superavit o deficit que resulta al comprar los gastos de un país en la importación de mercancías y sus ingresos por exportación de mercancías.
15. **BALANZA DE PAGOS (Balance of Payments):** El fondo Monetario Internacional la define como el registro sistemático de las transacciones económicas ocurridas durante un período determinado entre los residentes de un país y los residentes del resto del mundo.
16. **BANCA (Banking):** Actividad financiera consistente en la captación de dinero (compra de dinero), en forma de depósito irregular a un cierto tipo de interés, para invertirlo en la concesión de préstamos, créditos, descuento de efectos, compra de valores mobiliarios, etc. (Venta de dinero) a un tipo de interés superior.

17. **BANCO MUNDIAL (World Bank):** El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento -BIRF-, comúnmente conocido como Banco Mundial, es una institución financiera intergubernamental situada en Washington D.C. Su objetivos son ayudar a elevar la productividad y los ingresos, y reducir la pobreza en los países en desarrollo. Fue fundado en Diciembre de 1945, con base en un plan elaborado en la Conferencia de Bretton Woods de 1944. el Banco presta recursos financieros a países en desarrollo que merecen crédito. La mayoría de sus fondos los recauda vendiendo bonos en los principales mercados de capital del mundo.
18. **BARRERAS NO ARANCELARIAS (Non-Tariff Barriers):** Medidas del gobierno, al margen de los aranceles, que restringen las importaciones. Esas medidas se han vuelto relativamente mas notorias como impedimentos al comercio, conforme los aranceles se han reducido desde la Segunda Guerra Mundial.
19. **BENEFICIARIO (Beneficiary):** Persona a favor de la cual el banco establece un crédito documentario. Es por tanto, el vendedor de la mercancía, que debe cobrarla contra entrega de los documentos exigidos en tiempo y forma oportunos. Persona en cuyo favor se emite una transferencia, orden de pago o cualquier otro documento mercantil.
20. **BIENES (Goods):** Artículos o productos básicos de utilidad intrínseca y relativamente escasos (que no sean servicios) producidos por los sectores manufacturero, minero, de construcción y agrícola de la economía. Los bienes son importantes desde el punto de vista económico ya que pueden cambiarse por dinero u otros bienes o servicios.
21. **BIENES DE CAPITAL (Capital Goods):** Productos industriales u otros bienes que se usan en la generación de riqueza adicional, como las máquinas-herramientas. A los bienes de capital se les llama a veces bienes intermedios porque sólo indirectamente satisfacen las necesidades humanas, y algunas veces bienes de producción porque se emplean para producir otros bienes.
22. **CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL - CCI - (International Chamber of Commerce):** Organismo dedicado a reglamentar las transacciones internacionales para fomentar el comercio mundial, interpretando los términos comerciales y mediando en los conflictos surgidos entre comerciantes de países diversos.

23. **CAPITAL (Capital):** Propiedad o riqueza que produce ingresos expresados en términos monetarios, o las existencias acumuladas de herramientas, maquinaria, equipo, edificios y demás bienes que se emplean, a su vez, para producir otros bienes y servicios.
24. **CERTIFICADO FITOSANITARIO/SANITARIO (Phytosanitary/Health Certificate):** Documento expedido por médico, farmacéutico o veterinario, perteneciente a un organismo oficial de control de la sanidad pública, acreditando que la mercancía a exportar (de origen animal o vegetal), no contiene gérmenes patológicos y se encuentra en buen estado de conservación y es apta para el consumo humano o para el consumo animal.
25. **CERTIFICADO DE ORIGEN (Certificate of Origin):** Documento expedido por la Cámara de Comercio, o entidad análoga del país del vendedor, o por el propio exportador, en el que consta el origen y, a veces, la procedencia de la mercancía exportada. Los datos que figuran en el mismo, deben concordar con los expresados en la factura comercial. En algunas ocasiones este documento debe ser visado por el consulado del país importador. La finalidad primordial de este documento es acreditar ante las autoridades aduaneras del país importador, el origen de las mercancías que se pretenden importar, a fin de determinar los derechos arancelarios que tienen que satisfacer.
26. **CLEARING:** Acuerdo con países deficitarios y escasos de divisas convertibles, para compensar el volumen de las importaciones con el de las exportaciones, mediante anotaciones contables, expresadas en una moneda de cuenta generalmente el dólar clearing no existiendo, por tanto, movimiento de divisas.
27. **COMERCIO BILATERAL (Bilateral Trade):** Régimen de comercio que comprende la restantes mercancías no incluidas en los regímenes de Comercio Liberalizado o Comercio Globalizado, por lo que tiene un carácter residual, pudiendo efectuarse los pagos en divisas convertibles, o moneda bilateral en el caso de los países que no otorgan convertibilidad a sus monedas en sus relaciones comerciales.
28. **CONOCIMIENTO DE EMBARQUE (Bill of Lading):** Documento expedido por el capitán del buque del fletante o porteador y refrendado por este último, que deberá contener los requisitos siguientes:
1. Nombre, matrícula y porte del buque
 2. Nombre del capitán y su domicilio
 3. Puerto de Carga y de descarga

4. Nombre del cargador
5. Nombre del consignatario, si el conocimiento fuese nominativo.
6. Cantidad, calida, número de bultos y amrcas de la mercancía.
7. Flete contratado.

Podrá estar extendido al portador, a la okrden o a nombre de persona determinada (nominativo) y deberá firmarse por el capitán y por el cargador (fletador) dentro de las veinticuatro horas de recibida la carga a bordo. Es título representativo de las mercancías y sirve para retirar las mismas en el puerto de destino, y en caso de ser cedido a otra persona, transmite a esta todos los derechos sobre dichas mercancías.

9. **EXPORTACION (Export):** Modalidad de comercio exterior consistente en la venta de mercancías en el extranjero dándoles salida del país del vendedor con previo o posterior cobro de las mismas en divisas. Tanto para la salida de las mercancías (despacho de aduana) del país de origen, como pra efectuar su cobro, se requiere la correspondiente autorización administrativa.
10. **FACTURA COMERCIAL (Commercial Invoice):** Documento justificativo de la compraventa de mercancías y de determinados servicios, extendida y firmada por el vendedor, a nombre y cargo del comprador. Debera contener principalmente el número de unidades físicas de la mercancía (kg. m., etc,) la denominación de dicha mercancía, el precio unitario y el importe total, gastos de transporte y seguro, según la condición de entrega (FOB, CIF, etc), impuestos, bonificaciones y descuentos, forma de pago, número de bultos, marcas y numeraciones de los mismos, etc. Se entregará al comprador solamente contra pago de su importe o contra aceptación de giro a un determinado plazo, generalmnte a través de un banco encargado de gestionar su cobro.
11. **FLETAMIENTO (Chartering):** Contrato consensual en virtud del cual una persona o entidad, denominada fletante (porteador), pone a disposición de otra, llamada fletador (cargador), mediante un precio convenido que recibe el nombre de flete (freight), un buque determinado para efectuar uno o varios viajes utilizando su capacidad total o parcial según convenga para la carga de mercancías, comprometiendose dicho fletante a transportarlas al puerto de destino y entregarlas al consignatario de las mismas.
12. **IMPORTACION (Import):** Modalidad del comercio internacional, consistente en la adquisición de mercancías en el extranjero, para instroducir las en el país del comprador, con previo o posterior pago de las mismas en divisas. Tanto para la entrada de mercancías

(despacho de aduanas) en el país de destino como para efectuar su pago, se requiere la correspondiente autorización administrativa.

33. **LICENCIA DE EXPORTACION (Export Licence):** Documento expedido por la Ventanilla Unica de Exportaciones a petición de los exportadores, necesario para poder efectuar la exportación de las mercancías.
34. **MARCAS Y NUMEROS (Marks and Numbers):** Los bultos o fardos que contienen la mercancía en el comercio internacional deben estar adecuadamente rotulados con el nombre del destinatario comprador o, al menos, con sus iniciales y el punto de destino. También deben numerarse en forma de quebrado, cuyo numerador indicar ael numero de bulto y cuyo denominador expresara el numero total de bultos que componen la expedición. Así, por ejemplo el marcaje 3/5 corresponde al bulto numero tres de una expedición de cinco bultos.
35. **NOMENCLATURA ARANCELARIA (Tariff Schedules):** Lista completa d elos aranceles que un país aplica a los productos de importación.
36. **OFERTA (Supply):** Cantidad de un bien economico que los vendedores suministran a determinado precio y en cierto momento en un mercado específico. Un programa de oferta indica la cantidad d eun bien economico que podría ponerse a disposición del mercado, a todos los precios posibles, en un momento determinado. La oferta en una economía de mercado esta determinada principalmente por la respuesta individual de muchos empresarios y compañías ante lo que ellos perciben como buenas oportunidades de obtener utilidades.
37. **PROTESTO (Protest):** Acta notarial acreditiva de que una letra de cambio no ha sido aceptada o pagada.
38. **PRECIO (Price):** Valor de algo, expresado en función de moneda, o la suma que se paga por obtenerlo. Teóricamente, los economistas definen el precio de "equilibrio" de bienes y servicios, en una economía de mercado competitiva, como el nivel al cual la demanda del producto se equipara a su oferta.
39. **ZONA FRANCA (Free Zone):** Extensión de terreno situada en las inmediaciones de un puerto franco donde pueden entrar las mercancías sin tener que pagar derechos arancelarios a fin de que puedan ser transformada por las industrias allí instaladas, para su posterior reexportación o introducción definitiva en el país, en cuyo caso si tendrán que pagar los referidos derechos arancelarios.

ANEXOS

LA APERTURA ECONOMICA

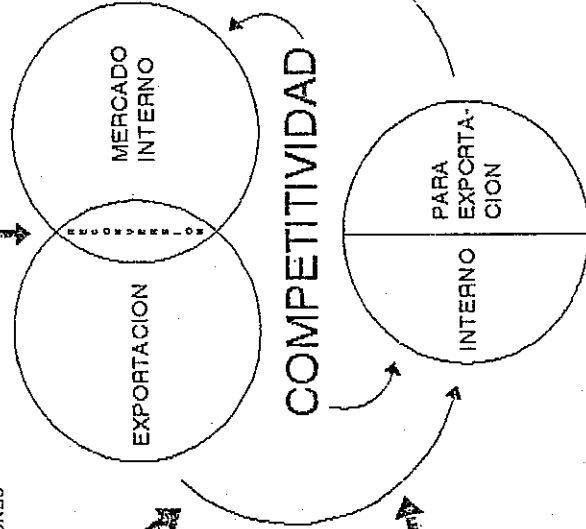
- POLITICAS Y ESTRATEGIAS DE RECONVERSION
- Promoción de Inversiones
 - Transferencia de Tecnología
 - Calidad Total.

GUATEMALTECA

PRODUCCION

POLITICAS Y ESTRATEGIAS DE PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES E INVERSIONES:

- CONAPEX
- Promoción de Inversiones
- Políticas Económicas
- Políticas Cambiarias
- Política Fiscal
- Política Crediticia
- Eliminación de Obstáculos
- Infraestructura
- Medio Ambiente
- Transporte



POLITICAS Y ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACION DE LA APERTURA:

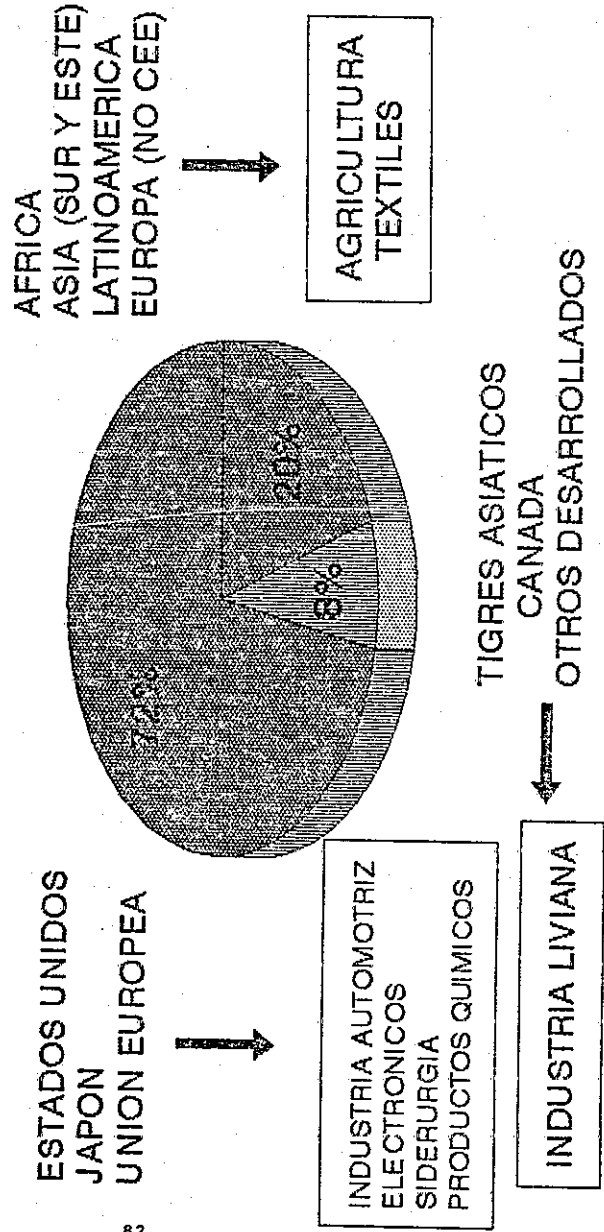
- Aduana
- Inteligencia de mercados
- Pacta Sunt Servanda
- Mecanismos de Administración:
 - Antidumping
 - Política Arancelaria
 - Salvaguardias

MERCADO MUNDIAL

PROPIEDAD DE LA BIBLIOTECA CENTRAL DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

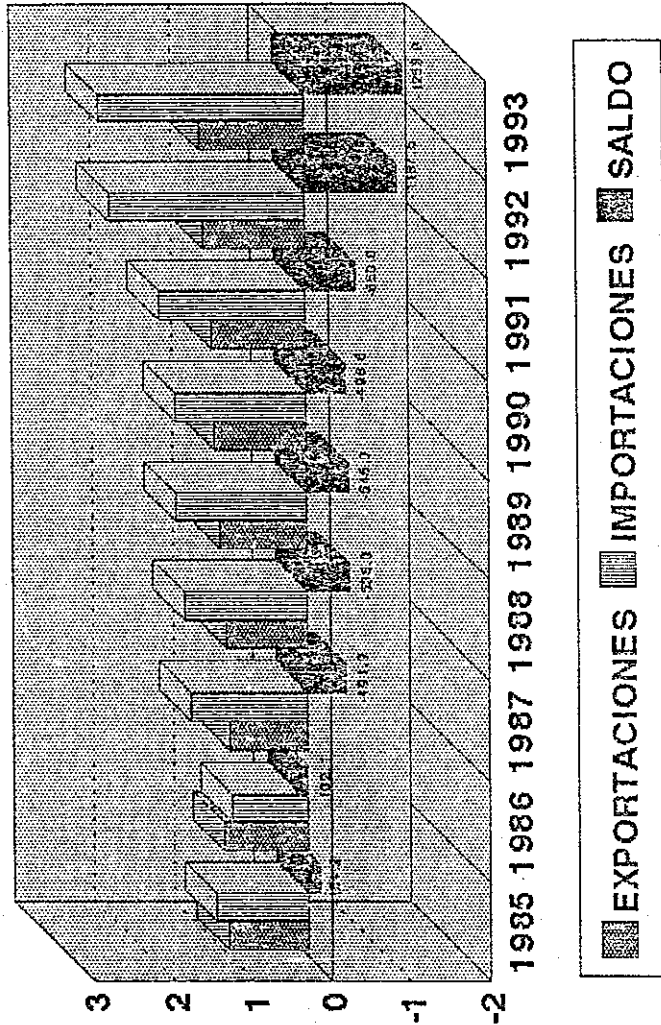
FUENTE: CONAPEX/CONPROEX

ANEXO 2
DISTRIBUCION DEL COMERCIO MUNDIAL
 EN TERMINOS DE EXPORTACIONES



PERIODO 1985-1993

US\$ MILLONES



Fuente: Ministerio de Economía con datos del Banco de Guatemala

ANEXO 4

TRATAMIENTO EN CONTRA DE LA MOSCA DE LA FRUTA

(Status de investigación de irradiación como alternativa a fumigantes)/1

Asociado	Origen de Investigación	Experiencia Concreta	Cuáles países impactados?	Información proyectada recomendaciones de ARS	Comentarios
PAPAYA	HAWAI	MOSCAMED	Centro América y donde se encuentra la mosca	Completada	Recientemente Aphis solicitó reconsideración de las recomendaciones
MANCOS	TEXAS/MEXICO	MOSCA MEXICANA	Centro América	Otoño de 1987	Depende de la disponibilidad de fruta de Mexico y desarrollo artificial de la especie.
TORONJAS	TEXAS/MEXICO	MOSCA MEXICANA	Centro América	Verano de 1987	
NARANJA/ MANDARINAS	TEXAS/MEXICO	MOSCA MEXICANA	Centro América	Otoño de 1987	

(1) Algunos países han manifestado que ellos no quieren por el momento el sistema de irradiación como tecnología. Ej. Haití.

(2) ARS Propondrá a APHIS que la información obtenida de estas investigaciones pueda ser usada por otros países.

ARS: SERVICIO DE INVESTIGACIÓN AGRICOLA (Agricultural Research Services)

ANEXO No. 5

**ESTACIONALIDAD DE ALGUNOS PRODUCTOS
AGRICOLAS**

PRODUCTO	ESTACION DE COSECHA
ESPARRAGO	Enero - Febrero Noviembre - Diciembre
BROCOLI	Mayo - Noviembre
ARVEJA CHINA (SNOW PEAS)	Todo el año
COLIFLOR	Marzo - Noviembre
ARVEJA CHINA (SUGAR SNAP)	Enero - Abril Julio - Diciembre
COL DE BRUSELAS	Marzo - Septiembre
OKRA	Abril - Noviembre
APIO	Enero - Abril Junio - Diciembre
CEBOLLA	Febrero - Noviembre
GUICOY	Enero - Abril
GUISQUIL	Todo el año
LECHUGA	Todo el año
REPOLLO	Abril - Diciembre
TOMATE	Todo el año
YUCA	Enero - Agosto Noviembre - Diciembre
ZANAHORIA	Todo el año
MANGO	Febrero - Septiembre
MELON	Abril - Noviembre
PIÑA	Todo el año
SANDIA	Mayo - Noviembre
LIMON PERSA - CRIOLLO -	Marzo - Noviembre
AGUACATE	Enero - Julio Noviembre - Diciembre
COCO	Todo el año
FRESA	Enero - Agosto Noviembre - Diciembre
MAMEY	enero - Julio
ZAPOTE	Febrero - Julio Octubre - Diciembre
PLATANO	Todo el año
TAMARINDO	Enero - Mayo
PAPAYA	Todo el año

ANEXO No. 6

VENTANILLA ÚNICA PARA LAS EXPORTACIONES
GUATEMALA, C. A.

FORMULARIO ÚNICO PARA LICENCIA DE EXPORTACION

Centro América Resto del Mundo

1 Exportador (nombre, dirección, país)		2 Ident. Tributaria	3 Ventanilla Única	4 Licencia Bancos de Guatemala, No.	
		5 Código de Exportador	6 Licencia No. 1-494933		
7 Consignatario / Importador (nombre, dirección, país)		8 Forma de Pago <input type="checkbox"/> 1 Anticipo <input type="checkbox"/> 2 a la Vista <input type="checkbox"/> 3 Al Crédito US\$ _____ US\$ _____ US\$ _____			
9 Agente o Representante País de origen (nombre, dirección, país)		10 Modalidad / Medio de Pago <input type="checkbox"/> 1 Giro <input type="checkbox"/> 2 Carta de crédito <input type="checkbox"/> 3 Dólar <input type="checkbox"/> 4 Moneda Nacional, Resolución M.A. <input type="checkbox"/> 5 Otro			
11 Medio de transporte <input type="checkbox"/> 1 Marítimo <input type="checkbox"/> 2 Terrestre <input type="checkbox"/> 3 Aéreo <input type="checkbox"/> 4 Postal <input type="checkbox"/> 5 Otro		12 Monto US\$		13 Fecha de pago	
14 Aduana de salida		15 Puerto de embarque		16 País de origen de la mercancía	
18 Tipo de embarque <input type="checkbox"/> Parcel <input type="checkbox"/> Total		19 Fecha de embarque		17 Moneda: Valor Agregado Exportador Dólar US\$ Exportador Indirecto US\$	
21 Marcas de propiedad. No. Comercio, sello, empresas		22 Número y clase de los brillos. Descripción de las mercancías.		23 Cantidad y unidad de medida	
				24 Índice Arancelario	
				25 Peso Neto y bruto tota (en Kg.)	
				26 Valor F	
27 Permisos y subvenciones				28 Valor FOB Total US\$	
				29 Fletes US\$	
				30 Seguro US\$	
				31 Otros US\$	
				32 Valor TOTAL US\$	
				33 Certificados o sellos de uso internacional a requerir.	
34 Fecha de emisión		35 Válido hasta		36 Revalidación	
37 Uso oficial / Banco de Guatemala		38 Lugar y Fecha			
Firma Revizor		Sello y firma autorizada		Firma y Sello del Exportador	

ORIGINAL: Aduana. NOTA: Al efectuar el embarque la Aduana respectiva remitirá al Banco de Guatemala esta licencia con el quintuplicado de la
 DUPLICADO: Departamento de Comercio, Banco de Guatemala.
 TRIPULICADO: Ventanilla Única para las Exportaciones
 CUADRUPULICADO: Archivo E1

ANEXO No. 7

FORMULARIO ADUANERO CENTROAMERICANO				HOJA No.	TOTAL
1 EXPORTADOR (NOMBRE, DIRECCION, PAIS)		2 IDENTIFICACION TRIBUTARIA		3 AVENTANA LA UNICA	4 FIBOSI FRO No
8 CONSIGATARIO / IMPORTADOR (NOMBRE, DIRECCION, PAIS)		5 CODIGO DE EXPORTADOR		6 LICENCIA No.	
10 AGENTE O REPRESENTANTE PAIS DE ORIGEN (NOMBRE, DIRECCION, PAIS)		7 TIPO DE EXPORTACION <input type="checkbox"/> 1 DEFINITIVA <input type="checkbox"/> 2 RE-EXPORTACION <input type="checkbox"/> 3 TEMPORAL <input type="checkbox"/> 4 OTROS _____ ESPECIFIQUE _____			
12 MEDIO DE TRANSPORTE: <input type="checkbox"/> 1 MARITIMO <input type="checkbox"/> 2 TERRESTRE <input type="checkbox"/> 3 FERROCARRIL <input type="checkbox"/> 4 AEREO <input type="checkbox"/> 5 POSTAL <input type="checkbox"/> 6 OTROS _____		9 MODALIDAD DE PAGO <input type="checkbox"/> 1 CARTA DE CREDITO <input type="checkbox"/> 2 COBRIANZA DIFERIDA <input type="checkbox"/> 3 COBRIANZA BANCARIA <input type="checkbox"/> 4 CONVENIO DE PAGO <input type="checkbox"/> 5 OTROS _____			
15 ADUANA DE DESTINO		10 PUERTO DE EMBARQUE		11 FORMA DE PAGO <input type="checkbox"/> 1 ANTICIPADO <input type="checkbox"/> 2 A LA VISTA <input type="checkbox"/> 3 AL CREDITO \$ _____ \$ _____ \$ _____ FECHA: _____ FECHA: _____ FECHA: _____	
17 REDESTINO		18 PAIS DE ORIGEN DE LA MERCANCIA		14 ADUANA DE SALIDA	
20 APLICAS DE EXPORTACION (NOS. CORTELES) SELLOS DIMENSIONES		21 NUMERO Y CLASE DE LOS BULLOS DESCRIPCION DE LAS MERCANCIAS		22 CANTIDAD Y UNIDAD DE MEDIDA	23 RIESGO AVALUADO
				24 PESO NETO Y BRUTO TOTAL (KGS)	25 VALOR FOB S.C.A.
26 FIRMAS Y OBSERVACIONES				27 VALOR FOB TOTAL S.C.A.	
				28 FLETES S.C.A.	
				29 SEGUROS S.C.A.	
				30 OTROS	
				31 VALOR TOTAL S.C.A.	
33 FECHA DE EMISION		34 VALIDO HASTA		32 FIRMA FECHA Y SELLO DEL FUNCIONARIO AUTORIZADO DE LA DIRECCION GENERAL DE ADUANAS O DE LA ADUANA DE SALIDA	
36 AUTORIZACION BANCO CENTRAL		37 LUGAR Y FECHA			
EL SUSCRITOR DECLARA QUE LAS MERCANCIAS ARMA DETALLADAS SON ORIGINALES DE _____ Y QUE LOS VALORES CANTIDADES DE TRANSPORTE SEGURO Y DEMAS DATOS CONSIGNADOS EN ESTE FORMULARIO SON VERIDICOS					
<p>NOTAS:</p> <p>A) EN LAS AVENTANAS DE LAS EMPRESAS QUE SE ESTABLEZCAN CONFORME SE MENCIONA EN CADA COPIA</p> <p>B) EL PUESTO DE FLETE HA AGREGADO AL VALOR DE LAS MERCANCIAS LOS GASTOS CORRESPONDIENTES A FLETES Y SEGUROS</p> <p>C) EL PUESTO DE FLETE HA AGREGADO EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>D) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>E) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>F) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>G) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>H) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>I) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>J) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>K) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>L) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>M) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>N) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>O) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>P) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>Q) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>R) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>S) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>T) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>U) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>V) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>W) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>X) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>Y) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p> <p>Z) EN LOS CASOS DE EXPORTACION DE MERCANCIAS EN ESTE FORMULARIO CADA UNO DE LOS ARTICULOS QUE DEBE EXPORTAR CUANDO EL REMOLINO RESPECTIVO DE LA LISTA ANEXA AL TRATADO COMERCIAL</p>					

ANEXO 8

MINISTERIO DE FINANZAS PUBLICAS DIRECCION GENERAL DE RENTAS INTERNAS Guatemala, C.A.	RECIBO DE PAGO DEL IMPUESTO EXTRAORDINARIO A LAS EXPORTACIONES (DECRETO No. 23-86 DEL CONGRESO DE LA REPUBLICA) No. 189220	FORMA DRIEX 01-86
RECIBI DEL EXPORTADOR		NIT:
NOMBRE RAZON SOCIAL O DENOMINACION LA CANTIDAD DE Q. (EN LETRAS)		
POR CONCEPTO DE PAGO DEL IMPUESTO EXTRAORDINARIO A LAS EXPORTACIONES DE:		
AMPARADO EN	EMITIDA EL:	QUE VENCE EL:
LICENCIA CAMBIARIA No.	VALOR Q:	EN EFECTIVO Q
FORMA DE PAGO	EN CHEQUE Q	EN CHEQUE Q
CODIGO DE CAMBIOS BANCO DE GUATEMALA	TOTAL Q	VALOR Q:
OBSERVACIONES LUGAR Y FECHA	FIRMA Y SELLO DEL RECEPTOR	

DEPOSITOS DEL INTERIOR NO GIRABLES CON CHEQUES MN
 SECTOR PUBLICO CENTRAL GOBIERNO
 110001-5 GOBIERNO DE LA REPUBLICA-FONDO COMUN
 Autorizado en Resolución del MFP No. 8079
 De fecha 3 de junio de 1986.

Este comprobante no es valido si no esta marcado el
 importe respectivo por la maquina receptora aqui.

PRECIO AL PUBLICO Q.25 (Veinticinco Centavos)
 Resolución No. 1480 DE FECHA 27 DE DICIEMBRE DE 1985 DEL MFP



CERTIFICATE OF ORIGIN

I No.23617

THE CHAMBER OF COMMERCE OF GUATEMALA, Certifies: a) that Mr. _____, who declared to act on behalf of _____, a businessman domiciled in Guatemala City, presented himself in the Offices of the Chamber of Commerce today to request that this Certificate be issued.

Mr. _____ in _____ declared under oath that the merchandise indicated below, shipped by _____, which sailed (will sail) from _____ destination

originated or been produced in _____

TRADE MARKS	QUANTITY	DESCRIPTION OF MERCHANDISE	GROSS WEIGHT	NET	VALUE

of the goods described above are the product of _____

as appears from the documentation submitted for the purpose and analyzed this Chamber.

IN FAITH WHEREOF, this Certificate is signed by the Applicant and by the Manager of the Chamber of Commerce of Guatemala, in the City of Guatemala, on _____

THE CHAMBER OF COMMERCE OF GUATEMALA

APPLICANT

MANAGER

ORIGINAL

REGISTRO ESTADISTICO DE INGRESO DE DIVISAS

Nombre o razón social del vendedor:			CODIGO
Dirección:		Teléfono:	
Clase de moneda extranjera:	Monto en moneda extranjera:	Equivalente en US dólares	
Equivalente en quetzales:	País de procedencia de las divisas:	Tipo de cambio:	
Medio de pago:			
Efectivo <input type="checkbox"/>	Transf. cablegráfica <input type="checkbox"/>	Cobranza <input type="checkbox"/>	Otro <input type="checkbox"/>
Giro escrito <input type="checkbox"/>	Carta de crédito <input type="checkbox"/>	Cheque de viajero <input type="checkbox"/>	_____ Especificar

ORIGEN DEL INGRESO

0. EXPORTACIONES			Efectuadas <input type="checkbox"/>	Por efectuar <input type="checkbox"/>
País de destino de la exportación:		Producto:		
1. TRANSPORTE	2. RENDIMIENTO DE INVERSIONES	3. TURISMO Y VIAJES		
Compañías nacionales <input type="checkbox"/>	Utilidades <input type="checkbox"/>	Turismo <input type="checkbox"/>		
Compañías extranjeras <input type="checkbox"/>	Dividendos <input type="checkbox"/>	Remesas de estudio <input type="checkbox"/>		
Fletes <input type="checkbox"/>	Intereses <input type="checkbox"/>	Conferencias y reuniones <input type="checkbox"/>		
Gastos portuarios y aduanales <input type="checkbox"/>	Regalías <input type="checkbox"/>	* Otros <input type="checkbox"/>		
4. SERVICIOS DE GOBIERNO	5. SEGUROS	6. MISCELANEOS		
Gastos diplomáticos <input type="checkbox"/>	Seguros <input type="checkbox"/>	Publicidad <input type="checkbox"/>		
Pensiones <input type="checkbox"/>	Reaseguros <input type="checkbox"/>	Alquileres <input type="checkbox"/>		
Recepciones consulares <input type="checkbox"/>	Afianzamientos <input type="checkbox"/>	Comisiones bancarias <input type="checkbox"/>		
Aportaciones a instituciones <input type="checkbox"/>	* Otros <input type="checkbox"/>	Comisiones no bancarias <input type="checkbox"/>		
* Otros <input type="checkbox"/>	7. DONACIONES	Sueldos <input type="checkbox"/>		
Remesas familiares <input type="checkbox"/>	8. CAPITAL PRIVADO	* Otros <input type="checkbox"/>		
Pensiones y jubilaciones <input type="checkbox"/>	Préstamos <input type="checkbox"/>	9. CAPITAL OFICIAL Y BANCARIO		
Donaciones <input type="checkbox"/>	Inversiones <input type="checkbox"/>	Líneas de crédito <input type="checkbox"/>		
* Otros <input type="checkbox"/>	Repatriación de capital <input type="checkbox"/>	Préstamos <input type="checkbox"/>		
	* Otros <input type="checkbox"/>	Honos <input type="checkbox"/>		
		* Otros <input type="checkbox"/>		

* ESPECIFICAR _____

Lugar y fecha

Firma del usuario o de su representante legal

BANCO COMPRADOR

Firma y Sello

ORIGINAL: Departamento de Cambios e Internacional del Banco de Guatemala
COPIA: Usuario



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
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, vegetables products that are described further or representative
 nuación, o muestras representativas de las mismas fueron minuciosamente examinadas el día
 samples of the same were carefully examined on

por _____ funcionario autorizado del Departamento de Sanidad Vegetal y
 by _____ the undersigned authorized delegate of the Department of
 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 declaracio-
 the remittance seems to adjust to the phytosanitary regulations in force at the Country of importation which is
 nes adicionales siguientes o en otras partes.
 specified in the additional declarations that follow or in other parts.

TRATAMIENTO DE FUMIGACION O DE DESINFECCION (si lo exige el país importador).
 FUMIGATION TREATMENT OR DESINFECTON (If the Country of importation requires it)

Fecha: _____ Tratamiento: _____
 Date: _____ 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: _____
 Name and address of Sender: _____

Nombre y dirección del consignatario: _____
 Name and address of Consignee: _____

Medios de transporte: _____
 Means of Transport: _____

Punto de entrada: _____
 Point of Entry: _____

MARCAS DISTINTIVAS Distinctive Marks	No. Y DESCRIPCION DE LOS BULTOS No. and Description of packages	CANTIDAD Y NOMBRE DEL PRODUCTO (1) Quantity and name of Product.	PAIS DE ORIGEN (2) Country of Origin

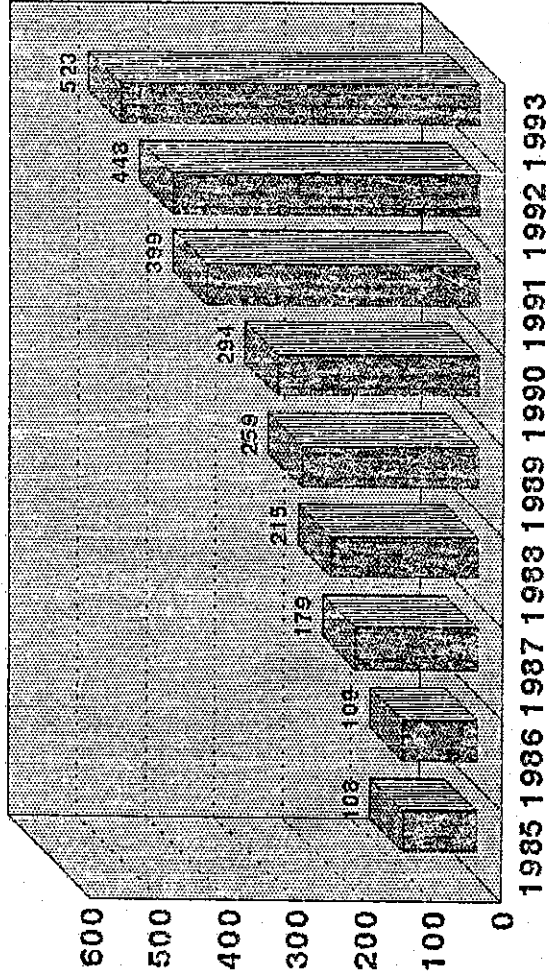
(1) y (2) NOMBRE BOTANICO Y PAIS DE ORIGEN, SI LO EXIGE EL PAIS IMPORTADOR.
 Botanic Name and Country of Origin, if the Country of exportation requires it.

Fecha _____ de _____ de 19 _____
 DATE _____ of _____ of _____
 91

ANEXO No. 12

EXPORTACIONES NO TRADICIONALES SEGUN INGRESO DE DIVISAS PERIODO 1985-1993

US\$ MILLONES

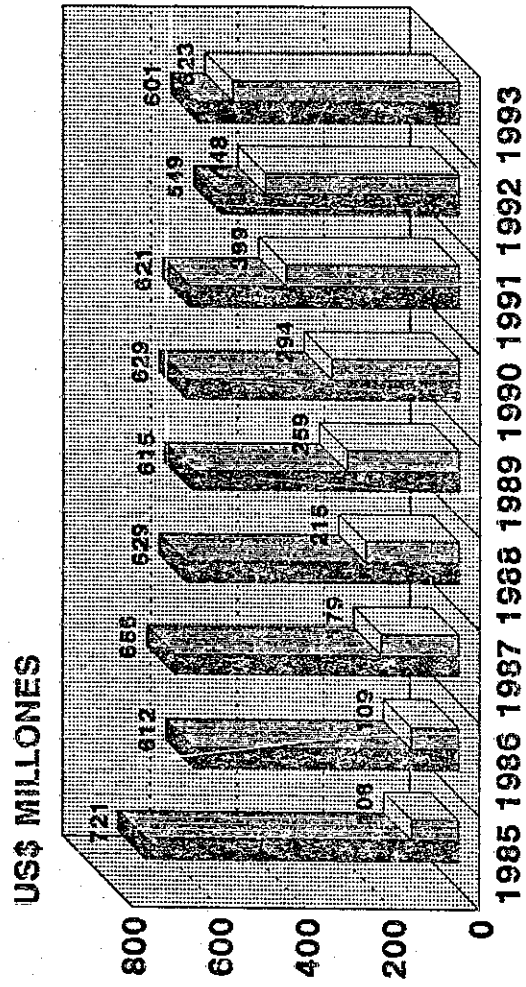


CUADRO DE INDICADORES QUE MUESTRAN IMPACTO DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
PERIODO 1950-1990

Sector	# Empr.		# Empleos		Inversiones Millones \$		Año Actual		Campaña de Pizdos		Proy. Mercados/ Exportaciones					Vol. Exp. Actual en Millones lbs	Posibilit. creci. Mill. Lbs	Posibilit. Creci. medio Pizos Mill. Lbs	OBSERVACIONES
	1950	1990	1950	1990	1950	1990	1950	1990	1950	1990	1950	1990	1990	1990					
Manufacturas de Madera	5	30	4000	10000	5	15	10	3	20	1	3							Anteriormente las exportaciones se realizaban en un 90% sin acobado, mientras que en la actualidad el 80% esta totalmente acabado. Algunos de los productos del sector se comestricionan. Algunos productos se venden a través del sistema de catálogos en los Estados Unidos.	
Flora	12	23	2000	5000	30	100	3	1	5	1	3							Es destacable que este sector exporta 12 variedades diferentes de rosas y que este tipo de productos es mostrado en revistas como Rose Incorporated y The Packer, referencias a los mercados e incluye a Europa como uno solo.	
Hidrobiológico	4	15	800	3000	20	105	1		5	1	3							Dentro de los mercados se incluye a varios países europeos. Además estos productos se exhiben en restaurantes como Red Lobster en Estados Unidos y en cadenas de supermercados públicos.	
Congeladas	1	7	4000	20000	25	175	8000	3	12	N/A	1	5						En cuanto a los mercados se incluye Europa como un solo mercado. Los productos gourmeticos son distribuidos a través de cadenas de supermercados como Publix, Sateway, Brand Junior y Clequer.	
Plantas Ornamentales	10	23	3000	15000	0.2	1	NO DISPONIBLE	3	2	10								Estos productos han tenido la oportunidad de mostrarse en shows de exhibición en Orlando Florida, Italia y Alemania.	
Vegetales Frescos	30			30000	50	6000		15		5									
Frutas Frescas	15			8000	40	3000				5									
Maquino	5	200	500	45000	1	200	25	150	25	1	5								
TOTALES	37	353	14300	144000	81.2	686	19000	42	101	58	7	40	210	350	1100				

Fuente: Granitai de Exportadora.

ANEXO 14
COMPARACION EXP. TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES
SEGUN INGRESO DE DIVISAS
PERIODO 1985-1993



TRADICIONALES
 NO TRADICIONALES

Fuente: Estadísticas Banco de Guatemala

**RESEÑA DE LAS PRINCIPALES LEYES Y ACUERDOS
DE PARTICULAR IMPORTANCIA PARA LA ACTIVIDAD
ECONOMICA DEL PAIS**

PERIODO: septiembre-octubre AÑO: 1993

<p>Acuerdo No. 161-93 Ministerio de Economía 05/septiembre</p> <p>Se acuerda integrar el Comité Ejecutivo de Medidas de Apoyo al Consumidor como órgano encargado de identificar, evaluar y ejecutar las medidas económicas complementarias de apoyo al consumidor.</p>	<p>-FIDA-; más un monto en quetzales hasta el equivalente de Florines Holandeses de un millón setecientos treinta y cuatro mil dólares (US\$ 1,734,000.00), provenientes de la Donación Holandesa del Gobierno de los Países Bajos, la que será destinada para otorgar asistencia crediticia a los pequeños productores del área del proyecto de Desarrollo Rural de la Sierra de los Cuchumatanes, con el propósito de incrementar la autosuficiencia alimentaria y los ingresos reales de los campesinos.</p>
<p>Organismo Ejecutivo Ministerio de Relaciones Exteriores 16/septiembre</p> <p>Instrumento de Ratificación del Gobierno de Guatemala, de fecha 28 de enero de 1993, del Acuerdo de Sede entre el Gobierno de Guatemala y la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza y de los Recursos Naturales -UICN-, suscrito en Guatemala el 30 de julio de 1992.</p>	<p>Organismo Ejecutivo Ministerio de Relaciones Exteriores 01/octubre</p> <p>Instrumento de Ratificación del Acuerdo por Canje de Notas, de fecha 17 de noviembre de 1992, celebrado entre Guatemala y Japón, para una donación de hasta quinientos noventa y siete millones de yenes (Y. 597,000,000.00), para la ejecución del proyecto Equipamiento del Banderío Cuerpo Voluntario de Bomberos de Guatemala.</p>
<p>Acuerdo No. 356-93 Presidencia de la República 14/septiembre</p> <p>Se vota el Decreto No. 35-93 del Congreso de la República, aprobado el 25 de agosto de 1993, que introduce reformas al Decreto No. 7-93 (Ley de Subsidio Estatal para el Pago de Incremento, Bonificación y Reajuste al Salario Mínimo de los Trabajadores Municipales del País).</p>	<p>Acuerdo No. 504-93 Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación 06/octubre</p> <p>Se acepta la donación que a título gratuito hace el Gobierno de Italia a Guatemala, consistente en cinco mil setecientas setenta y dos toneladas métricas 5,772 Tm. de trigo duro, estimándose el valor de la donación en cuatro millones ciento veinte mil quetzales (Q. 4,120,000.00).</p>
<p>Acuerdo No. 357-93 Presidencia de la República 14/septiembre</p> <p>Se vota el Decreto No. 36-93 del Congreso de la República, aprobado el 25 de agosto de 1993, que contiene reformas al Decreto No. 63-88 (Ley de las Clases Pasivas Civiles del Estado).</p>	<p>Acuerdo No. 568-93 Presidencia de la República 12/octubre</p> <p>Se acuerda intervenir el Hospital General San Juan de Dios, por el tiempo que sea necesario, a juicio del Ejecutivo, para subsanar deficiencias administrativas, técnicas, contables y financieras que obstaculizan su funcionamiento en el servicio público esencial que presta a la comunidad.</p>
<p>Acuerdo No. 368-93 Ministerio de Finanzas Públicas 30/septiembre</p> <p>Se faculta a los Ministros de Finanzas Públicas y de Agricultura, Ganadería y Alimentación, a suscribir con el Banco Nacional de Desarrollo Agrícola -BANDESA-, la correspondiente escritura pública de Fideicomiso, hasta por un monto en quetzales equivalente a dos millones diez mil Derechos Especiales de Giro (DEG 2,010,000.00) provenientes del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola</p>	<p>Decreto No. 569-93 Presidencia de la República 12/octubre</p> <p>Se acuerda intervenir el Hospital Roosevelt para subsanar deficiencias que obstaculizan su funcionamiento en el servicio público esencial que presta a la comunidad.</p>

BIBLIOTECA CENTRAL
DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

<p>Decreto No. 31-93 Congreso de la República 13/octubre</p> <p>Apruébase el Convenio 159 y su Recomendación número 168, relativo a la Readaptación Profesional y el Empleo de Personas Inválidas, adoptado por la Conferencia General de Ginebra, Suiza, el 20 de junio de 1983.</p>	<p>del Acuerdo por Canje de Notas de fecha 18 de marzo de 1993, celebrado entre el Gobierno de Japón y Guatemala, sobre una donación de Japón a Guatemala de hasta seiscientos setenta y tres millones de yenes (y. 673,000,000.00), para la ejecución del proyecto de Mejoramiento de Equipos Hospitalarios.</p>
<p>Decreto No. 32-93 Congreso de la República 13/octubre</p> <p>Apruébase la Convención sobre la Responsabilidad por Daños Nucleares, hecha en Viena, Austria, el 21 de mayo de 1993.</p>	<p>Organismo Ejecutivo Ministerio de Relaciones Exteriores 28/octubre</p> <p>Instrumento de Ratificación del Gobierno de Guatemala, del Convenio entre Guatemala y Ecuador, sobre cooperación para combatir el Narcotráfico y la Farmacodependencia, suscrito en Quito, Ecuador, el 2 de agosto de 1990.</p>
<p>Decreto No. 33-93 Congreso de la República 14/octubre</p> <p>Se aprueba el convenio de Cooperación entre la Organización Internacional para las Migraciones y el Gobierno de Guatemala, suscrito el 16 de junio de 1992.</p>	<p>Acuerdo No. 608-93 Ministerio de Economía 28/octubre</p> <p>Se crea el Consejo Nacional de la Vivienda (CONAVI), para el desarrollo de una propuesta integral al problema de la vivienda en el país.</p>
<p>Organismo Ejecutivo Ministerio de Relaciones Exteriores 22/octubre</p> <p>Instrumento de Ratificación del Gobierno de Guatemala, de fecha 7 de enero de 1993, del Convenio de Cooperación entre el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y Guatemala, sobre el Programa para el Desarrollo y Aprovechamiento Integral del Cultivo de Bambú, suscrito el 30 de noviembre de 1992.</p>	<p>Acuerdo No. 603-93 Ministerio de Finanzas Públicas 38/octubre</p> <p>Prorrógase hasta el 31 de enero de 1994, sin multa, intereses o recargo, el pago del Impuesto Único sobre Inmuebles correspondiente al tercer trimestre de 1993.</p>
<p>Acuerdo No. 597-93 Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social 25/octubre</p> <p>Acuérdase implantar el Plan Nacional de Letrinización, como básico y prioritario dentro de las actividades de saneamiento ambiental de este ministerio.</p>	<p>Acuerdo No. 602-93 Ministerio de Economía 29/octubre</p> <p>Acuérdase crear una Comisión Gubernamental de Alto Nivel para dar seguimiento a los aspectos relacionados con el comercio y las inversiones internacionales.</p>
<p>Organismo Ejecutivo Ministerio de Relaciones Exteriores 28/octubre</p> <p>Instrumento de Ratificación del Gobierno de Guatemala, de fecha 28 de enero de 1993, del Acuerdo Administrativo entre Guatemala y el Reino Unido de los Países Bajos, relativo al Proyecto Guatemala/SV/USAC-RUU/FISICA, suscrito en Guatemala el 12 de enero de 1993.</p>	<p><i>NOTA: La fecha que se señala cada Acuerdo o Decreto, es la de su publicación en el Diario Oficial.</i></p>
<p>Organismo Ejecutivo Ministerio de Relaciones Exteriores 28/octubre</p> <p>Instrumento de Ratificación del Gobierno de Guatemala,</p>	

CONCLUSIONES

Instituto de la Universidad de San Carlos de Guatemala
Biblioteca General

CONCLUSIONES

ANTECEDENTES DE LA POLITICA EXTERIOR DE GUATEMALA

De la tensión de la guerra fría, de la crisis económica del aislamiento y las políticas de seguridad nacional prevalecientes hasta mediados de los 80's, se da la transición a una política exterior post guerra fría, inmersa en la globalización de la economía, la revolución científico-técnica, y en un orden internacional caracterizado, por una economía mundial abierta organizada en bloques continentales, operando dentro de los principios del GATT.

Dentro de este marco, la estrategia económica del gobierno se orienta hacia la modernización de la economía, mediante la apertura del comercio interno y externo.

La política Exterior después de la guerra fría se divide en dos variantes, en la primera se establece la protección a la democracia, los derechos humanos así como la reactivación económica y el combate en contra de la pobreza, segundo se establecen relaciones con los Estado Unidos, México, y el resto de América Latina.

La política exterior de los años 80's se constituye a partir de la concepción estratégica de la seguridad nacional e interrelaciona sus contenidos fundamentales con cada fase de implementación del proyecto de estabilidad, es aquí donde se dan tres momentos de la política exterior, en el primer momento se caracteriza por la irrupción de Guatemala en el plano de la crisis centroamericana y se da la negociación del grupo de CONTADORA, el contenido básico de la política del estado en este momento es La Paz, en el segundo momento se da en la restauración del régimen político, su contenido básico es la "democracia", capitaliza los acuerdos bilaterales a nivel de estado que el primer momento ha facilitado, este momento se caracteriza por la ruptura de aislamiento internacional y del acercamiento a las nuevas democracias en América del Sur, y por último el tercer momento es el de la articulación de la ofensiva política e ideológica, que tiene efectos geopolíticos en Centroamérica se da la transición y se integran sus contenidos fundamentales en Paz y Democracia se busca la cooperación regional. Durante el gobierno del Lic. Marco Vinicio Cerezo A., se dio paso a la reactivación económica del País, y es aquí donde se promueve el comercio externo, también se establece el fondo nacional para las exportaciones, así como también se muestra una participación de proyectos, entre los que podemos mencionar CONAPEX, Ventanilla Unica de las Exportaciones y CONACOEX.

Se da la creación de bloques económicos, fue establecido con el propósito de preservar y ampliar el intercambio entre los países.

2. LA POLITICA EXTERIOR DE GUATEMALA Y SU SITUACION ACTUAL:

El Lic. Ramiro De Leon Carpio a través del Consejo Nacional de Promoción de las Exportaciones - CONAPEX - y de la Comisión Coordinadora de Exportaciones - CONACOEX desarrolló un plan de fomento de exportaciones en busca de aumento tanto en el monto como en el volumen de las exportaciones. Así también fortalecer el proceso de integración Centroamericana.

La política y el comercio exterior de Guatemala está jurídicamente constituida por La Ley del Organismo Ejecutivo y Ley Orgánica del Ministerio de Economía en base a la Constitución Política de la República de Guatemala.

Dentro de los elementos del Comercio Exterior podemos mencionar que las cuotas y aranceles son de gran importancia para las exportaciones debido a que estos son los que normalizan y dan nomenclatura al tipo de producto que se desea exportar entre estos está el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI), estos son programas para la generación del crecimiento económico del país.

Los Agregados Comerciales son las personas encargadas de promover nuestras exportaciones hacia el exterior, y notamos que a través de CONAPEX se le ha dado impulso a la política comercial externa, esta se encarga de coordinar las representaciones comerciales en el exterior, en la actualidad Guatemala cuenta con la participación de 5 agregados comerciales que se encuentran en: Washington, New York, Miami, Los Angeles y Hamburgo.

3. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR:

Al hablar de las exportaciones específicamente las guatemaltecas se debe saber que estas en su mayor parte provienen del sector primario, esto a su vez refleja el grado de desarrollo que presenta el sector industrial del país.

Durante el periodo de 1985 a 1993 el país ha tenido una tendencia alcista en la exportación de productos no tradicionales ya que para 1985 la exportación total en valores fue de 155.7 US\$ millones y para 1993 fue de 331.8 US\$ millones lo cual nos confirma que aumento de un 15.26% a un 24.75% en exportaciones durante este periodo.

Por otra parte las exportaciones totales de Guatemala se diversifican en tres grandes grupos que son: Los Productos Tradicionales, Los Productos No Tradicionales y el mercado de Centro América.

En la Balanza Comercial total encontramos una tendencia negativa, es debido a que Guatemala importa más de lo que se exporta, lo cual podemos constatar que durante el período de 1985 se exportó en nuestra balanza comercial un total de 1020.6 US\$ millones mientras que en ese mismo año las importaciones ascendieron a 1174.8 con un saldo negativo de -154.2 en la balanza comercial, y así mismo ha ido incrementando como lo podemos notar en las exportaciones de 1993 que ascendieron a 1340.4 US millones mientras que nuestras importaciones ascendieron aún el doble de estas a 2599.3 US\$ millones teniendo como saldo negativo -1258.9, a excepción de 1986 en el cual se obtuvo un saldo positivo de US\$ 102.1 millones, se ha podido comprobar que en territorio centroamericano se han tenido resultados satisfactorios en cuanto a exportaciones, esto debido al área geográfica, ya que para el resto del mundo se tiene un déficit en cuanto a exportaciones ya que hay más importaciones que exportaciones. Por lo anterior se hace necesario elaborar nuevos planes de acción para exportar más de lo que se importa.

Las exportaciones no se han incrementado en la medida que se hubiera esperado, debido a que el sector exportador no ha contado con las condiciones adecuadas para desarrollarse. Entre los problemas se encuentran: Inexistencia de una política coherente de exportaciones, medidas gubernamentales que obstaculizan el proceso exportador, carencia de programas nacionales para la generación de nuevas exportaciones y falta de coordinación entre el sector público y privado.

4. EL COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES FRUTAS Y VEGETALES A ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA:

El éxito de las exportaciones lo constituyen su capacidad para competir económicamente en los mercados internacionales, al respecto Guatemala goza de las siguientes ventajas en el mercado de los Estados Unidos:

- Costos de producción relativamente bajos, la mano de obra en el campo sigue siendo barata, los costos de los productos de fertilización y los costos de empaque tienen poca influencia relativa al costo total de producción.
- La tarifa de Transporte Marítimo es competitiva.
- Diversidad de climas en el país esto permite la producción de diversidad de productos entre ellos las frutas y vegetales, debido a que Estados Unidos tiene determinadas épocas de producción nuestros productos tienen a competir en mejores precios.

Los canales de distribución son una parte esencial de una exportación hay que estudiar el canal a utilizarse, esto incluye la empresa en el exterior que comercializará el producto, el éxito del productor o del fabricante depende de la efectividad con la que los intermediarios hagan su tarea.

Las fruta y vegetales que se importan a Estados Unidos provenientes de Guatemala suelen ingresar por los estados de La Florida, Texas y California para luego ser distribuidos en el continente americano el sistema de distribución mas utilizados en la exportación de frutas y vegetales es el siguiente: del exportador ---> pasa al corredor importador--> este a su vez pasa al mayorista --> de este pasa al detallista --> y luego al consumidor dicho producto se obtiene en los supermercados. La distribución de productos guatemaltecos a Estados Unidos usualmente se hace en forma marítima estos ingresan por los puertos de Miami y Nueva Orleans, luego estos son distribuidos a otros estados.

Los canales internacionales de distribución son variados, la selección del canal apropiado depende de la disponibilidad de canales como el grado de conocimiento del productor en el mercado extranjero. Hay dos procedimientos generales para la comercialización en los mercados internacionales: a. El productor establece contacto indirecto con su mercado. b. El productor establece contacto directo con el mercado de exportación.

La exportación directa consiste en que el productor no quiere utilizar ninguno de los medios mencionados, sino que desea hacer una promoción independiente en los mercados del exterior, en estos casos pueden implantar sucursales de venta directa.

En lo que respecta a la exportación indirecta es que proporciona una forma de penetrar en el mercado externo sin las complicaciones y riesgos de la exportación directa. Además se da el caso que para un exportador principiante es mas conveniente utilizar esta forma de exportación ya que esto le permitirá conocer más a los correspondiente del mercado exterior y su forma de comercializar.

Se han escrito numerosos documentos que presentan la problemática del sector exportador guatemalteco en torno a los obstáculos que impiden el proceso exportador, sin embargo la mayoría de sugerencias no han sido atendidas principalmente porque han privado intereses de tipo político o no ha existido una verdadera coordinación entre las instituciones del gobierno y entre el sector privado. Las principales limitaciones que impiden el proceso exportador son según el siguiente orden de importancia: a. Política Macroeconómica, dentro de esta política se definen las expectativas inciertas con respecto al nivel del tipo de cambio, alta tasa de interés, falta de liquidez en las etapas de pre y post exportación a la limitación en el acceso de crédito bancario y la falta de operatividad de los fondos de garantía existentes. b. Transporte e infraestructura, en lo que respecta al transporte algunos sectores han manifestados que las tarifas son mas altas en relación a lo que pagan otros competidores en el mercado mundial, en el sector

prícola el costo del transporte es determinante para mantenerlo o no en el mercado. La infraestructura se define como grave la situación de falta de comunicación líneas telefónicas, una alta proporción de la red vial del país se encuentra en mal estado y con un deterioro acelerado, los sistemas portuarios son deficientes e inadecuados para el manejo de la mercadería, y por último se han experimentado mejoras en el sistema aduanero pero aún existen graves deficiencias tanto en la administración como en la operatividad y movilización de mercaderías. c. Legislación y una franquicia, en lo que respecta a este punto la legislación actual relacionada con la inversión, el comercio exterior y el desarrollo empresarial, no responden al modelo económico de apertura y de promoción de exportaciones, la baja explotación de las zonas francas y poco interés para crear nuevas debido a su escasa promoción interna y en el exterior. . Ingreso a mercados, las exportaciones guatemaltecas están pasando por una etapa difícil debido a las restricciones de acceso al mercado europeo, actualmente el 90% de la exportación de algunas empresas exportadoras de frutas y hortalizas destinan su producto al mercado europeo, aún existe cierta incertidumbre con respecto al futuro de las exportaciones guatemaltecas al mercado norteamericano debido a los constantes avisos sobre posible suspensión de los beneficios del sistema generalizado de preferencias así como también se denota una pérdida de dinamismo en la inversión en otros productos exportados al mercado norteamericano, esto se manifiesta como respuesta a la incertidumbre sobre el posible efecto del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México. y por último e. Medio Ambiente, las nuevas restricciones y condicionamientos ambientales a nivel internacional.

Unas de las medidas aprobadas por el Lic. Vinicio Cerezo durante su gobierno, que da fin a la creación de ONAPEX y LA VENTANILLA UNICA DE LAS EXPORTACIONES, su objetivo principal fue de simplificar el trámite de exportación a los exportadores, posteriormente se creo ONACOEX.

Los requisitos previos a la presentación de una solicitud de Licencia de exportación son los siguientes: primero obtener el código para efectuar operaciones cambiarias, se debe adjunta a la siguiente papelería: a. Para Personas Individuales, debe presentarse la persona interesada con su cédula de vecindad debidamente sellada por el registro mercantil como su patente de comercio y presentar copia de estar inscrito en el registro tributario. b. Para Personas Jurídica o Colectivas debe presentarse el representante legal de la persona jurídica acreditada debidamente, presentar fotocopia de la escritura constitutiva, fotocopia de patente de comercio o patente de sociedad, y por último fotocopia de constancia de inscripción en el registro tributario y estar solvente con el Banco de Guatemala.

Los requisitos para exportación de productos no tradicionales son: a. formulario único de Licencia de Exportación del Banco de Guatemala, b. Factura Comercial, c. Formulario Aduanero, d. Recibo para pago de impuesto o forma DRIEX 01-86, e. Certificado de Origen, f. Certificado de Origen del S.G.P. g. Certificado de Origen para acuerdos de Alcance Parcial y h. Declaración de ingreso de Divisas. Entre los requisitos específicos para productos agrícolas frescos esta el Certificado Fitosanitario.

5. LOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES Y LA ECONOMIA NACIONAL:

Bien es cierto que la economía guatemalteca así como otros países están experimentando un proceso de transformación, cuyo objetivo es alcanzar su modernización e integrarla a la economía mundial, refiriéndose a la estabilización económica y a la apertura al mercado mundial.

El PIB se utiliza para medir la producción de los países, y para Guatemala podemos observar que en 1994 creció en un 4%. Aún así también es importante notar que en el sector externo las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales crecieron en conjunto en un 6.3% mientras que las importaciones crecieron aun ritmo al observado en 1993 del 5.6% lo cual influye a una mayor propensión al consumo importado.

El impacto que han generado las exportaciones no tradicionales en la economía guatemalteca durante los últimos diez años han alcanzado una tasa de crecimiento sostenido de 22%, se ha aplicado una tasa de crecimiento que llegó en 1990 aproximadamente a 300 millones de dólares. Los productos No Tradicionales se han triplicado. Se incrementó las las inversiones de un 81.2 a 686 en 1990, el empleo de 14,300 a 144,000, el número de empresas de 37 a 333, la variedad de productos de exportación de 42 a 181, esto relativamente ha ayudado a la generación de empleo y en el ingreso de divisas.

Dentro de la participación porcentual de los Productos No Tradicionales en PIB notamos que ha descendido de 0.003% en 1985 al 0.001% en 1993, esto implica que al PIB a precios de cada año ha sido mayor que el de estos productos. Lo anterior a pesar que han crecido mas que los productos tradicionales.

Este relativo éxito es peligroso ya que puede llamar a engaño al hacer creer que el país podrá en el futuro cercano poder seguir sosteniendo ese crecimiento, el cual ha sido resultado de la apertura democrática, la utilización de mano de obra barata, bajos costos de producción y condiciones climáticas.

BIBLIOGRAFIA

- Análisis del Comportamiento de las Exportaciones.
1984-1993 Publicación por la Gremial de Exportadores
1983-1992 de Productos No Tradicionales, Guatemala.
- Bases para La Elaboración de una Política de Desarrollo
Económico a través de las exportaciones.
1994 GEXPRONT, adscrita a la Cámara de
Industria, Guatemala mayo de 1994.
- Castro Perez, Miguel A. y Morales J. Saul F. El Comercio
Exterior de Guatemala. Universidad de San
Carlos de Guatemala, Facultad de Ciencias
Economicas IIES. Enero de 1990.
- Cerezo Arévalo, Marco Vinicio. Programación de la
Reorganización Nacional 1987-1988.
1987 Gobierno de Guatemala, Guatemala 1987.
- Data Export. Revista del exportador, publicación por la
1994 GEXPRONT, año 6 volumen 56, Guatemala.
- De Leon Carpio, Ramiro. Los Cuatro Pilares Fundamentales
del Gobierno. Documento editado por
1994 Ministerio de Relaciones Exteriores, 12
paginas.
- Guatexpro. El Mercado de Estados Unidos para Piña. 1983
Guatemala Centro Nacional de las Exportaciones.
- Gutierrez, Edgar. La Política Exterior como diseño en la
Modernización Estatal. Instituto AVANCSO.
1995 Guatemala.
- Gracioso Alvarez, Ana Lucia. Como determinar un Mercado
de Exportación. Tesis de grado Universidad
1990 Francisco Marroquin, Guatemala Marzo 1990.
-) Grawell Trillas, Francisco. La Exportación y los
1979 Mercados Internacionales. España:
Editorial Hispano Europea.
-) Hernandez Andrade, Jorge Fidel. Evaluación de las
1993 Políticas de Apertura Económica. Cuaderno
de Investigación, Dirección general de
Investigación, Universidad de San Carlos de
Guatemala, Noviembre de 1993.
-) Hernandez Andrade, Jorge Fidel. Apuntes para el Curso de
1989 Introducción a la Economía. Documento de
Investigación de la Universidad de San
Carlos de Guatemala.

- 13) Instituto Centroamericano de Estudios Politicos, INCEP
1992 Centro America, Reestructuracion de Proceso de Integracion e Insercion de la Region en la Economia Internacional
Panorama Centroamericano, temas documentos de debate No. 40 Guatemala Julio-Agosto 1992.
- 14) Larios Ochaíta, Carlos. Derecho Internacional Publico
1989 Derecho Consular y Diplomático. Guatemala
- 15) Martínez Lage, Santiago y Martínez Morcillo, Amador
1993 Diccionario Diplomático Iberoamericano
Ministerio de Asuntos Exteriores Ediciones Cultura Hispanica, Instituto d Cooperación Iberoamericana, Avenida de los Reyes Catolicos, #4 Madrid, España.
- 16) Plano, Jack y Olton, Roy. Diccionario de Relaciones Internacionales. Paginas 185-201.
- 17) Plan de Gobierno para el periodo 1994-1995. De Leon
1993 Carpio, Ramiro, presidente constitucional Guatemala Septiembre de 1993.
- 18) PRESENCIA. Facultad de Ciencias Economicas USAC, 1994
1994 documento de investigacion dirigida por la USAC Guatemala.
- 19) Propuesta de Acciones para el Crecimiento de Exportaciones de Productos No Tradicionales de Guatemala 1991-1995.
1991 Guatemala, Publicacion por la GEXPRONT, adscrita a la Camara de Industria de Guatemala.
- 20) Seminario. AGRITRADE '94. Realizado en Guatemala de
1994 Noviembre 30 '94 a Diciembre 2 '94.
- 21) Seminario. Sobre Procedimientos y Requerimientos en Guatemala para Exportacion de Productos Agrícolas Frescos. Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales.
- 22) Serrano Elias, Jorge. Politica Economica y Social
1991 Gobierno de Guatemala. Periodo 1991-1996. Guatemala, Publicacion por el Gobierno de Guatemala, Noviembre 1991.
- 23) Entrevista con Funcionarios de la Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales
- 24) Entrevista con la Sra. Claudia de Del Aguila, Secretaria Ministro de Economia.