

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA**

**“APROVECHAMIENTO DE LOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES
EN EL DR- CAFTA, COMO UNA ALTERNATIVA
AL DESARROLLO ECONÓMICO DE GUATEMALA”.**

**TESIS
PRESENTADA AL CONSEJO DIRECTIVO DE LA
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

POR

ANITA FRANCISCA NUNFIO CHAVARRIA

**AL CONFERIRSELE EL GRADO ACADEMICO DE
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

**Y EL TITULO PROFESIONAL DE
INTERNACIONALISTA**

GUATEMALA, OCTUBRE DE 2011

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

RECTOR MAGNIFICO

Lic. Carlos Estuardo Gálvez Barrios

SECRETARIO GENERAL

Dr. Carlos Guillermo Alvarado Cerezo

CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

| | | |
|--------|----------------------------------|------------|
| LICDA. | GEIDY MAGALI DE MATA MEDRANO | DIRECTO |
| LICDA. | CLAUDIA VERONICA AGREDA AJQUI | VOCAL I |
| LIC. | PABLO DANIEL RANGEL ROMERO | VOCAL II |
| LICDA. | ANA MARGARITA CASTILLO CHACON | VOCAL III |
| BR. | MARIA AMALIA MANDUJANO IZAGUIRRE | VOCAL IV |
| BR. | RENE ADRIAN PONCE CANALES | VOCAL V |
| LIC. | MARVIN NORBERTO MORAN CORZO | SECRETARIA |

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN GENERAL DE GRADO

| | | |
|--------------|--------|---------------------------------|
| COORDINADOR: | Lic. | Francisco José Lemus Miranda |
| EXAMINADOR: | Licda. | Carmen Olivia Álvarez Bobadilla |
| EXAMINADOR: | Lic. | Marcio Palacios Aragón |
| EXAMINADORA: | Licda. | Mayra Villatoro Del Valle |
| EXAMINADORA: | Licda. | María Elena Izquierdo Merlo |

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN DEL PUBLICO DE TESIS

| | | |
|--------------|--------|------------------------------|
| DIRECTORA: | Licda. | Geidy Magali De Mata Medrado |
| SECRETARIO: | Lic. | Marvin Norberto Moran Corzo |
| COORDINADOR: | Lic. | Francisco José Lemus Miranda |
| EXAMINADOR: | Lic. | Juan Carlos Guzmán Moran |
| EXAMINADOR: | Lic. | Oscar Rodolfo Gomar |

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:

Guatemala, treinta y uno de agosto del dos mil nueve

ASUNTO: La estudiante: **ANITA FRANCISCA NUNFIO CHAVARRIA**,
Carnet No. 200214789, inicia trámite para la
REALIZACIÓN DE SU EXAMEN DE TESIS

1. Se admite para su trámite el memorial correspondiente y se dan por acompañados los documentos mencionados. 2. Se traslada al (a) Coordinador (a) de la Carrera correspondiente **Lic. Francisco Lemus Miranda**, para que acepte el tema de Tesis planteado. 3. El resto de lo solicitado téngase presente para su oportunidad.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
DIRECTORA

Se envía el expediente completo.
myda
1/



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

Guatemala, 9 de septiembre 2009

Licenciada
Geidy Magali De Mata, **Directora**
Escuela de Ciencia Política

Estimada Licenciada De Mata:

Por medio de la presente me permito informarle que, verificados los registros de Tesis de la Escuela, el tema: **“APROVECHAMIENTO DE LOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES EN EL DR-CAFTA, COMO UNA ALTERNATIVA AL DESARROLLO ECONOMICO DE GUATEMALA”**. Propuesto por el (la) estudiante **ANITA FRANCISCA NUNFIO CHAVARRIA, Carné No. 200214789**, puede autorizarse dado que el mismo no tiene antecedentes previos en nuestra Unidad Académica.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”



Lic. Francisco José Lemus Miranda
Coordinadora Área Relaciones Internacionales



Se regresa expediente completo.
c.c.: Archivo
myda.
2

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:
Guatemala, once de septiembre del año dos mil nueve-----

ASUNTO: El (a) estudiante: **ANITA FRANCISCA NUNFIO CHAVARRIA** ,
carnet No. 200214789 , continúa trámite para la realización
del Examen de Tesis.

1. Habiéndose aceptado el Tema de Tesis propuesto, por parte de la
Coordinador (a) de la Carrera, **Lic. Francisco Lemus Miranda**, pase al
Coordinador de Metodología, **Lic. Jorge Arriaga** para que se sirva emitir
dictamen correspondiente sobre el Diseño de Tesis.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
DIRECTORA

Se envía el expediente
c.c. Archivos
myda.
3/



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

Guatemala, 21 de septiembre del 2009

Licenciada
Geidy Magali De Mata Medrano
Directora, Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala

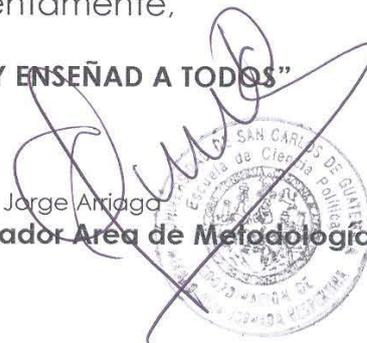
Estimada Licenciada De Mata:

Por medio de la presente me dirijo a usted con el objeto de informarle que, tuve a la vista el trabajo de Tesis del o (la) estudiante **ANITA FRANCISCA NUNFIO CHAVARRIA**, carné No. 200214789, titulado **“APROVECHAMIENTO DE LOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES EN EL DR-CAFTA, COMO UNA ALTERNATIVA AL DESARROLLO ECONOMICO DE GUATEMALA”** 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,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”

Lic. Jorge Arriaga
Coordinador Área de Metodología



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:
Guatemala veintitrés de septiembre del dos mil nueve _____

ASUNTO: La estudiante **ANITA FRANCISCA NUNFIO CHAVARRIA**, carnet No. 200214789, Continúa trámite para la realización de su Examen de tesis.

1. Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del Coordinador de Metodología, pase al Asesor de Tesis, Lic. Oscar Bautista, para que brinde la asesoría correspondiente y emita su informe.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano

DIRECTORA

Se regresa expediente completo
c.c. archivos
myda/
S.



Guatemala, 4 de agosto de 2011

Licenciada

Geidy Magali De Mata Medrano

Directora

Escuela de Ciencia Política

Universidad de San Carlos de Guatemala

Estimada Licenciada De Mata:

Por medio de la presente me dirijo a usted con el objeto de informarle que he finalizado la asesoría del informe final de la investigación de la estudiante ANITA FRANCISCA NUNFIO CHAVARRIA, carne No. 200214789, titulada "APROVECHAMIENTO DE LOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES EN EL DR-CAFTA, COMO UNA ALTERNATIVA AL DESARROLLO ECONOMICO DE GUATEMALA", PERIODO 2006-2009.

El informe antes mencionado llena los requisitos metodológicos establecidos para trabajos de graduación, por lo cual solicito proceder con los trámites que correspondan.

Atentamente,



Oscar Estuardo Bautista Solo
Abogado y Notario

Licenciado Oscar Bautista

Asesor

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Polítca

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA: Guatemala, cuatro de agosto del dos mil once.-----

ASUNTO: el (la) estudiante: ANITA FRANCISCA NUNFIO
CHAVARRIA, carnet 200214789, continúa trámite para la
realización de su Examen de Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (la) Lic. Oscar Estuardo Bautista Soto, en su calidad de Asesor de Tesis, pase al (la) Lic. Francisco José Lemus Miranda, para que proceda en su calidad de Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales a conformar el Tribunal que escuchará y evaluará la defensa de tesis, según el artículo 70 del Normativo de Evaluación y Promoción de estudiantes de la Escuela de Ciencia Polítca.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
DIRECTORA

Se regresa expediente completo
c.c. Archivos
myda
6/



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



Escuela de Ciencia Política
Edificio M-5, Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, Centroamérica

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA
COORDINACION AREA RELACIONES INTERNACIONALES.

ACTA DE EVALUACION DE TESIS
(Licenciatura en Relaciones Internacionales)

En la ciudad de Guatemala, el día veintiséis de agosto del dos mil once, se realizó la Lectura y Defensa de tesis de ANITA FRANCISCA NUNFIO CHAVARRIA Carné No. 200214789, titulada: "APROVECHAMIENTO DE LOS PRODUCTOS NO TRADICIONALES EN EL DR-CAFTA, COMO UNA ALTERNATIVA AL DESARROLLO ECONOMICO DE GUATEMALA". Para la Licenciatura en Relaciones Internacionales ante el Tribunal conformado por: Lic. Juan Carlos Guzmán Morán, Lic. Oscar Rodolfo Gomar y Lic. Francisco José Lemus Miranda como Coordinador del Area de Relaciones Internacionales, habiendo evaluado y escuchado el informe de investigación del (la) sustentante, consideran que el mismo contiene las cualidades necesarias para un trabajo de tesis, por lo tanto, el dictamen es de APROBADO (A).

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

Lic. Juan Carlos Guzmán Morán

Lic. Oscar Rodolfo Gomar.

Lic. Francisco José Lemus Miranda
Coordinador



myda/

TELEFAX extensión 1474,
Planta USAC 24188000 ext. 85384, 85383, 1476 y 1473
E-mail: usacepol@usac.edu.gt

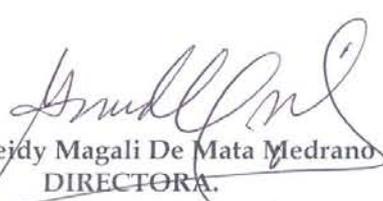
Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN
CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, diecinueve de septiembre del dos mil
once.-

Con vista en los dictámenes que anteceden, autorizo la impresión del trabajo de Tesis
del (la) estudiante: ANITA FRANCISCA NUNFIO CHAVARRIA, Carné No.
200214789 titulado: "APROVECHAMIENTO DE LOS PRODUCTOS NO
TRADICIONALES EN EL DR - CAFTA, COMO UNA ALTERNATIVA AL DESARROLLO
ECONOMICO DE GUATEMALA".

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
DIRECTORA.

Se envía el expediente
c.c. Archivos
myda.
77



ACTO QUE DEDICO

A Dios: Por darme la vida, las fuerzas y la sabiduría. "Ven con tu amor a darme ánimo, pues yo soy feliz con tus enseñanzas". Salmos 119. 76-78

A Guatemala: Porque estoy orgullosa de haber nacido y formarme tanto personal como profesionalmente, en una tierra llena de bendiciones y oportunidades.

A mis padres: Leonel NunfioRoberti y Marina Chavarría de Nunfio, por ese amor y apoyo incondicional que me han dado a lo largo de mi vida, por ser mis dos grandes bendiciones y mis mayores orgullos. Les agradezco y dedico este esfuerzo con el deseo de hacerlos sentir orgullosos.

A mis hermanos: Melvin Roberto, Eduardo José y Enrique Alexander, por su importante apoyo y a los momentos inolvidables que me han dado a vivir.

A mi familia: Abuelitos, tíos, primos y sobrinos, por su amor y por compartir la alegría de este logro, les dedico y les agradezco su apoyo.

A mi esposo: Le dedico este logro, por su incondicional apoyo, amor y paciencia.

A mis Amigos: Les agradeceré siempre que hayan compartido sus conocimientos, pero muy especialmente su apoyo y los momentos tan especiales e inolvidables que vivimos juntos.

A mis catedráticos universitarios: Les agradeceré siempre por esa gran labor docente, que desempeñan con amor y calidad.

A mis padrinos: Licenciado Manuel Castro y Licenciado Oscar Bautista, muchas gracias por su dedicación y tiempo. Ustedes han sido parte fundamental en este logro.

A la Escuela de Ciencia Política: Institución de la cual siempre estaré agradecida por haberme dado la oportunidad de ser una profesional. Así mismo le agradezco a todo el personal que integra dicha institución, pues gracias a ellos se cuenta con una Escuela de calidad.

A la Universidad de San Carlos de Guatemala: Mi prestigiosa "casa de estudios", de la cual siempre estaré orgullosa y agradecida por haberme permitido ser parte de ella.

ÍNDICE GENERAL

| | |
|--------------|---|
| Introducción | i |
|--------------|---|

CAPÍTULO I

ASPECTOS TEÓRICOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN

| | |
|--|----|
| 1.1 Aspectos Teóricos de la Investigación | 1 |
| 1.1.1 Teorías Utilizadas en la Investigación | 5 |
| 1.2 Aspectos Metodológicos de la Investigación | 8 |
| 1.2.1 Objetivo General de la Investigación | 9 |
| 1.2.2 Objetivos Específicos de la Investigación | 9 |
| 1.2.3 Delimitaciones de la Investigación | 9 |
| 1.2.4 Preguntas Generadoras de la Investigación | 10 |
| 1.2.5 Métodos, Técnicas y Procedimientos Utilizados en la Investigación | 10 |

CAPÍTULO II

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA, CENTROAMÉRICA Y ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (DR-CAFTA)

| | |
|--|----|
| 2.1 Antecedentes de los Tratados de Libre Comercio y el DR-CAFTA | 12 |
| 2.2 Relación Comercial entre Guatemala y Estados Unidos | 15 |

| | |
|---|----|
| 2.3 Temas de Negociación del DR-CAFTA | 19 |
| 2.3.1 Acceso a Mercados | 20 |
| 2.3.2 Reglas de Origen | 21 |
| 2.3.3 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias | 21 |
| 2.3.4 Obstáculos Técnicos al Comercio | 21 |
| 2.3.5 Servicios | 22 |
| 2.3.6 Inversiones | 23 |
| 2.3.7 Comercio Electrónico | 23 |
| 2.3.8 Contratación Pública | 23 |
| 2.3.9 Propiedad Intelectual | 24 |
| 2.3.10 Laboral | 24 |
| 2.3.11 Ambiental | 24 |
| 2.3.12 Solución de Controversias | 25 |
| 2.3.13 Defensa Comercial | 25 |
| -2.3.13.1 Las Salvaguardias | 25 |
| -2.3.13.2 Antidumping y Derechos Compensatorios | 26 |
| -2.3.13.3 Subvenciones | 26 |
| 2.4 Cuatro Reglas Principales en el Intercambio Comercial entre Guatemala y Estados Unidos de América, en el Marco del DR-CAFTA | 27 |
| 2.5 Desgravación Arancelaria en el DR-CAFTA | 29 |

| | |
|--|----|
| 2.6 Actualidad del DR-CAFTA | 33 |
| 2.7 Regulación de Documentos (INCOTERMS) en el Comercio Internacional | 37 |

CAPÍTULO III

PRODUCTOS NO TRADICIONALES GUATEMALTECOS

| | |
|--|----|
| 3.1 Definición de los Productos No Tradicionales | 39 |
| 3.2 Apertura de los Productos no Tradicionales en Guatemala | 39 |
| 3.3 Sectores que Forman los Productos No Tradicionales en Guatemala | 43 |
| 3.3.1 Sector Artesanías | 43 |
| 3.3.2 Sector Agrícola: Frutas y Vegetales | 44 |
| 3.3.3 Sector Agrícola: Plantas Ornamentales, Follajes y Flores | 46 |
| 3.3.4 Sector Agrícola: Productos Orgánicos | 47 |
| 3.3.5 Sector Hidrobiológico: Pescado y Productos de Pesca | 49 |
| 3.3.6 Sector de Manufacturas: Agroindustria y Otras Manufacturas | 50 |
| 3.3.7 Sector Forestal: Muebles y demás Productos de Madera | 52 |
| 3.3.8 Sector Textiles y Vestuario: VESTEX | 54 |
| 3.4 Productos No Tradicionales de Guatemala y el DR-CAFTA | 56 |

| | |
|---|----|
| 3.4.1 Trato Nacional y Acceso de Productos no Tradicionales al Mercado en el DR-CAFTA | 57 |
| 3.4.2 Reglas de Origen Aplicables a los Productos No Tradicionales en el DR-CAFTA | 57 |
| 3.4.3 Procedimientos de Origen para los Productos No Tradicionales en el DR-CAFTA | 57 |
| 3.4.4 Compromiso Laboral por la Actividad de Productos No Tradicionales en el DR-CAFTA | 57 |
| 3.5 Relación de la Exportación de los Productos No Tradicionales con Variables Importantes | 58 |
| 3.5.1 Relación de la Exportación de Productos No Tradicionales con el Producto Interno Bruto | 58 |
| 3.5.2 Relación de la Exportación de Productos No Tradicionales con la Balanza de Pagos | 60 |
| 3.5.3 Relación de la Exportación de Productos No Tradicionales con el Tipo de Cambio | 62 |
| 3.5.4 Relación de la Exportación de Productos No Tradicionales con el Empleo | 65 |
| 3.5.5 Relación de la Exportación de Productos No Tradicionales con los Sueldos y Salarios | 69 |
| 3.5.6 Relación de la Exportación de Productos No Tradicionales con la Salud | 71 |

| | |
|--|----|
| 3.5.7 Relación de la Exportación de Productos No Tradicionales con la Educación | 73 |
|--|----|

CAPÍTULO IV

COMPETITIVIDAD

| | |
|---|----|
| 4.1 Definición de Competitividad | 76 |
| 4.2 Niveles de la Competitividad Sistémica | 76 |
| 4.2.1 Nivel Meta | 77 |
| 4.2.2 Nivel Macro | 77 |
| 4.2.3 Nivel Meso | 77 |
| 4.2.4 Nivel Micro | 78 |
| 4.3 Potencial Comparativo y Competitivo de Guatemala a Nivel Internacional | 79 |
| 4.4 Intercambio Comercial de Guatemala con Estados Unidos de América | 80 |
| 4.5 Obstáculos en la Competitividad para Guatemala en el DR-CAFTA | 84 |
| 4.6 Estrategias Empresariales y Políticas para Mejorar el Potencial Competitivo de Guatemala | 87 |

CAPÍTULO V
DESARROLLO ECONÓMICO

| | | |
|-------|---|-----|
| 5.1 | Concepciones del Desarrollo | 93 |
| 5.2 | Conceptos de Desarrollo Económico | 94 |
| 5.3 | Índice de Desarrollo Humano | 96 |
| 5.3.1 | Variable Económica en el Índice de Desarrollo Humano | 97 |
| 5.3.2 | Variable de Salud en el Índice de Desarrollo Humano | 97 |
| 5.3.3 | Variable de Educación en el Índice de Desarrollo Humano | 97 |
| 5.5 | Índice de Desarrollo Humano de Guatemala a | |
| | Nivel Internacional | 97 |
| 5.5.1 | Desigualdad en la Distribución de la riqueza de Guatemala | |
| | a Nivel Centroamericano (GINI) | 100 |

CAPÍTULO VI

**INCIDENCIA DE LA EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTOS NO
TRADICIONALES, EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE
GUATEMALA DENTRO DEL MARCO DEL DR-CAFTA**

| | | |
|-----|--|-----|
| 6.1 | Importancia de la Exportación de los Productos No | |
| | Tradicionales en el Desarrollo Económico | 104 |
| 6.2 | Nuevas Oportunidades Laborales en los Sectores | |
| | No Tradicionales | 105 |
| 6.3 | Principales Demandas del Mercado de Estados Unidos | 106 |

| | | |
|-------|---|-----|
| 6.4 | Potencial Competitivo de Guatemala | 107 |
| 6.5 | Exportación de Productos No Tradicionales como una Alternativa al Desarrollo Económico | 107 |
| 6.6 | Incidencia de la Exportación de los Productos No Tradicionales en el Desarrollo Económico de Guatemala | 109 |
| 6.7 | Aprovechamiento de la Exportación de Productos No Tradicionales Como una Alternativa al Desarrollo Económico de Guatemala | 110 |
| 6.8 | Efectos Positivos y Negativos en la Adopción de una Política de Promoción de Exportación de Productos No Tradicionales | 110 |
| 6.8.1 | Efectos Positivos de la Promoción de Exportación de Productos No Tradicionales | 111 |
| 6.8.2 | Efectos Negativos de la Promoción de Exportación de Productos No Tradicionales | 112 |
| 6.9 | Otros Factores y Sectores Productivos con Incidencia en el Desarrollo Económico de Guatemala | 114 |
| | Conclusiones | 116 |
| | Recomendaciones | 119 |
| | Bibliografía | 121 |
| | Acrónimos | 126 |
| | Anexos | 129 |
| | • Entrevistas (anexo I) | 129 |

- Tratamiento Arancelario Otorgado por Estados Unidos a Guatemala para Productos No Tradicionales, Originarios en el Marco del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos de América (anexo II) 138
- Índice de Tablas (anexo III) 141
- Índice de Gráficas (anexo IV) 143

INTRODUCCIÓN

Guatemala ha logrado consolidar un régimen democrático que lleva más de veinte años sin ser interrumpido. Esto ha permitido una mayor apertura política y comercial a todo el mundo. Siendo por lo tanto los tratados comerciales una herramienta con fines para la promoción de la inversión extranjera directa y para lograr un acceso más amplio a los productos guatemaltecos en los mercados internacionales.

En la actualidad Los Tratados de Libre Comercio constituyen uno de los rasgos más significativos de las Relaciones Internacionales y Guatemala ha suscrito tratados comerciales con diferentes países del mundo, con el fin de facilitar el desarrollo del comercio guatemalteco. Contando el país con un Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos de América (DR-CAFTA); firmado el 5 de agosto del 2004 y entrando en vigencia el 1 de julio de 2006. El DR-CAFTA por sus siglas en inglés, crea una zona de libre comercio entre sus países firmantes, abarcando áreas fundamentales como los es, el acceso al mercado de mercancías y servicios. Con el fin principal de eliminar las barreras al comercio, lo que asegura un mayor crecimiento de las exportaciones. Representando por lo tanto, este Tratado de Libre Comercio un gran reto para Guatemala, por ser Estados Unidos, el socio comercial más importante.

Este trabajo de investigación, tiene como finalidad determinar la importancia que tiene la exportación de productos no tradicionales en el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos de América, como una alternativa al desarrollo económico de Guatemala. Así como conocer la capacidad de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) de superar los obstáculos de competitividad, conocer estrategias empresariales y

políticas para mejorar la competitividad y establecer otros actores o sectores que puedan determinar el desarrollo económico de Guatemala.

De esta forma el presente trabajo de tesis se estructura en seis (6) capítulos:

En el Capítulo I, se establecen los aspectos teóricos-metodológicos de la investigación, conformado a su vez por las preguntas generadoras. Por último se detallan los métodos, técnicas y procedimientos utilizados, para la obtención de la información necesaria en la investigación. Siguiendo, en el Capítulo II, en donde se desarrolla el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América (DR-CAFTA). Formado por antecedentes, temas de negociación, relación comercial entre Guatemala y Estados Unidos de América y la desgravación arancelaria entre ambos países.

Continuando en lo investigado, en el Capítulo III, se desarrolla lo que son los productos no tradicionales guatemaltecos; detallando los sectores y su relación con el DR-CAFTA. Mientras en el Capítulo IV se complementa lo que respecta al potencial comparativo y competitivo; sus obstáculos competitivos, estrategias empresariales y políticas existentes. Terminando con los aspectos teóricos en el Capítulo V, en donde se describe el Desarrollo Económico. Así como se indica la relación de las exportaciones de los productos no tradicionales con variables importantes, haciendo por último una comparación de Guatemala a nivel internacional.

Como desenlace y objetivo general, el Capítulo VI se establece la incidencia, los beneficios, desafíos y efectos de la exportación de los productos no tradicionales con el desarrollo económico del país. En la parte final del presente trabajo de tesis, se incluyen las conclusiones y recomendaciones, las cuales resultaron del análisis realizado.

Esperando que el presente trabajo de tesis reúna los elementos necesarios, para que en un futuro sean de suma utilidad en el proceso económico que se persigue. Siendo este, lograr una justa redistribución de la riqueza entre la población, para alcanzar esa meta tan anhelada, que es el desarrollo económico del país.

CAPÍTULO I

ASPECTOS TEÓRICOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Aspectos Teóricos de la Investigación

Actualmente existe un mundo de globalización, en donde los Tratados de Libre Comercio desempeñan un papel importante dentro de las economías de los países. Siendo estos, herramientas comerciales que se negocian y se suscriben de forma bilateral y multilateral, teniendo como principal objetivo establecer reglas comunes para normar la relación comercial entre ellos. Así mismo buscan crear una zona de libre comercio, liberalizando la totalidad de productos y servicios que se comercian entre los países que son parte del mismo; lográndose esto, por medio de la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias. Por lo tanto los Tratados de Libre Comercio forman parte de los instrumentos de política comercial externa de los países.

Para llegar a concretar, la firma de un tratado de libre comercio con otro país o países determinados, el gobierno consulta con los distintos sectores productivos y sociales con el fin de determinar, si existe interés y necesidad de iniciar negociaciones; de ser el caso, existe una declaración en Cumbre Política donde se otorga el mandato de dicha negociación. Esta incorporación, en teoría, permite acrecentar la competitividad internacional, facilitando la inserción de los países en la economía mundial, basándose en la apertura, competencia, estabilidad macroeconómica, la cual se encarga de la observación de las tendencias globales de la Economía, más que de las tendencias que afectan a determinadas empresas comerciales, trabajadores o regiones en la economía¹; y por último se basa en las reformas estructurales, siendo estas las que generalmente se utilizan para describir los cambios de políticas, implementados

¹Universidad de la República de Montevideo. Facultad de Ciencias Económicas y Administración. Material Bibliográfico del Curso de Economía, para el Bloque de Macroeconomía. 2ª edición, marzo de 2005

por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (las instituciones Bretton Woods) en países en desarrollo. Estos cambios de política son condiciones para obtener nuevos préstamos del FMI o del Banco Mundial, o para obtener tasas de interés más bajas sobre los empréstitos ya existentes. Siendo creados los programas de ajuste estructural con el fin de reducir el desequilibrio fiscal de los países prestatarios².

Por lo tanto se inician las negociaciones como primer punto y dependiendo si es un tratado de libre comercio o bien solo un acuerdo de alcance parcial, posteriormente se deciden los temas de negociación³. Siendo importante, para la presente investigación, citar que el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América, los temas de negociación fueron: Acceso a mercados, Reglas de Origen, Defensa Comercial, propiedad Intelectual, Servicios, Inversiones, Medidas Fitosanitarias, Obstáculos técnicos al Comercio, Compras Gubernamentales, Solución de Controversias, Asuntos Institucionales, Tema Ambiental y Tema Laboral.

Tratado, que además de buscar la creación de una zona de libre comercio entre los países parte, tiene como objetivos generales⁴: Impulsar el desarrollo económico y social; avanzar en la construcción de una economía abierta; crear un marco jurídico estable para promover y desarrollar las inversiones; mejorar, ampliar y profundizar las condiciones de acceso al mercado estadounidense, derivadas de las preferencias comerciales vigentes; normar el comercio de bienes y servicios a través de reglas claras, transparentes y estables; establecer mecanismos que eviten la aplicación de medidas unilaterales y discrecionales que afecten los flujos comerciales y por último, promover la cooperación entre los países parte mediante la implementación de proyectos específicos en temas prioritarios para el desarrollo.

²Ibid.

³Entrevista a la Licda. Gloria Pinto. Área de negociación, Ministerio de Economía de Guatemala.

⁴ Ministerio de Economía de Guatemala. Síntesis del Tratado de Libre Comercio. República Dominicana, Centro América y Estados Unidos: año 2005. Pág.11.

El DR-CAFTA⁵, como será conocido y llamado en adelante al Tratado de Libre Comercio por sus siglas en inglés; inicio sus negociaciones entre los países centroamericanos en el año 2003, incorporándose República Dominicana, a la negociación en agosto de 2004. Entrando en vigencia en distintas fechas para cada país a partir del 2006. Siendo para Guatemala muy específicamente, el primero de julio del 2006, en el que dicho tratado cobra vigencia. Por lo tanto, es en el marco del mismo tratado, el argumento de la presente investigación.

Siendo el DR-CAFTA de gran trascendencia para Guatemala, debido a que Estados Unidos de América, representa la primera economía del mundo. País con el cual Guatemala tiene una intensa relación comercial bilateral. Constituyéndose, por lo tanto, Estados Unidos de América, en el socio comercial más importante para Guatemala⁶.

El tratado de libre comercio, crea la oportunidad, para que la producción guatemalteca, no solo aumente sus exportaciones, sino, también las diversifique. Favoreciendo a nuevas oportunidades de empleo, nuevas inversiones y por ende una mejor calidad de vida. Esto derivado de un mejor acceso y de una mayor y variada demanda, de un mercado estadounidense, formado por 308 millones de habitantes⁷. Siendo esto una coyuntura favorable para Guatemala, si se sabe aprovechar los beneficios del tratado, así como de saber cumplir con las nuevas exigencias de este.

En el marco de la negociación del DR-CAFTA se están creando nuevas oportunidades, pero también nuevos desafíos para todos los sectores productivos, ya que se deberá atender los requerimientos de mercados competitivos y con altas exigencias de calidad. Para responder a este desafío, de forma positiva, autores como Rodríguez y Rodrik⁸, señalan que es importante la secuencia en el cual se da la apertura, así como las condiciones iniciales, influyendo por lo tanto

⁵ *Dominican Republic, Central American Free Trade Agreement*

⁶ Ministerio de Economía de Guatemala. Op.cit Pág. 7

⁷ Universidad Interamericana de Puerto Rico. Recinto de Fajardo. Centro de Datos Censales.

⁸ Osterlof Obregon, Doris, Nehemías Obed López Carrion. DR-CAFTA Impacto sobre Sectores Sociales Menos Favorecidos en América Central. Managua: Fundación Friedrich Ebert, 2004. Pág. 177

en el aprovechamiento de los frutos de la apertura, influencia que se da no solo en los efectos totales sino en el impacto muy directamente sobre la distribución de los mismos.

Países latinoamericanos se han involucrado de forma más intensa durante los noventa en estrategias de desarrollo centradas en la promoción de exportaciones. Estrategia dentro de las cuales no se ha realizado estimación para Guatemala, Nicaragua y Panamá⁹. Por lo tanto, debido a esta tendencia y a la no estimación en Guatemala, que la presente investigación se basa en el aprovechamiento de la exportación de los productos no tradicionales en el DR-CAFTA, como una alternativa al desarrollo económico de Guatemala. Esta alternativa se da, como consecuencia, a que la apertura comercial, si bien representa efectos positivos, para algunos sectores, también representa efectos negativos para otros sectores, que forman parte de la balanza comercial anual. Como lo es el constante desplome de precios internacionales, para el azúcar y el café. Afectando así, a un pilar principal del desarrollo económico de Guatemala; dándose por efecto la necesidad de diversificar y hacer más competitivos los productos.

De acuerdo con lo anterior, los productos no tradicionales, son conocidos, como productos que no poseen un porcentaje estable de exportación y que no se comercializan año con año. En Guatemala se han identificado 8 sectores que forman dicha actividad no tradicional, los cuales posteriormente se conocerán a detalle. Esto se da a diferencia, con los productos que forman la balanza comercial anual, conocidos también como productos tradicionales y que poseen un porcentaje estable de exportación; comercializándose por ende año con año. En Guatemala se conocen 5 productos tradicionales, siendo estos: azúcar, café, cardamomo, banano y petróleo.

⁹Ibid.

Cabe mencionar que, el desarrollo económico tiene su fundamento, en donde la estabilidad económica, el bienestar y la equidad del ser humano tienen un papel más fundamental. Por lo tanto este nunca ha sido un proceso suave y armonioso que se desenvuelve plácidamente en el tiempo y el espacio. Dándose el anterior concepto como una diferenciación al crecimiento económico, el cual se refiere, limitándose única y exclusivamente a términos nominales económicos, que crecen o decrecen.

Por otra parte la competitividad, siendo la habilidad de un país de generar más riqueza en comparación a sus competidores en los mercados mundiales, permitiendo a la vez a los habitantes generar prosperidad y desarrollo; es otro de los aspectos teóricos fundamentales en dicha investigación de tesis. Así mismo, esta debe ser sistémica, pues posee una visión amplia que requiere la acción de múltiples actores; esto dado, a que la competitividad se opera en el contexto de una base territorial claramente definida.

1.1.1 Teorías Utilizadas en la Investigación

Las teorías en el presente trabajo de investigación, sirven para proveer de un modelo conceptual sobre el cual son analizadas las relaciones internacionales (en este caso de carácter económico mediante el DR-CAFTA), sus implicaciones y la forma en que se estudia y entiende la participación de los actores (Gobierno, individuos, empresas) y su influencia en el sistema internacional. Cada teoría ayuda a comprender los profundos cambios y reflexiones en las relaciones entre los países hasta la actualidad. Cada una de ellas es reductiva y esencialista en diferentes grados, basándose respectivamente en diferentes conjuntos de suposiciones¹⁰. Utilizando para la presente investigación las siguientes teorías:

¹⁰Hormazábal, Ricardo, Eduardo Carreño. Introducción a la Teoría de las Relaciones Internacionales. Chile, diciembre 2006.

- **Teoría de la Modernización:** La Teoría de la Modernización establece criterios enraizados en el escenario global inmediato a la II Guerra Mundial, destacando: Visión de una clara hegemonía de los EE UU de América, como consecuencia de la devastación de Europa y Japón y la ejecución de los planes de recuperación (Marshall y Mc Arthur). Preocupación por la expansión del “Mundo Comunista”, constituido por las naciones del Pacto de Varsovia, China y Corea del Norte, dando lugar a la estrategia de “contención y prioridades” de Kennan. La estrategia de contención y prioridades, lleva a nueva metrópoli de occidente a invertir en el desarrollo de naciones en la periferia del mundo comunista, descuidando su propio vecindario – América Latina- por no constituir esta región amenaza alguna. La desintegración de los Imperios Europeos, da lugar al nacimiento de nuevas naciones que se inclinan hacia alguno de los campos que imperan en el escenario mundial: Socialismo y Capitalismo¹¹. Con esta teoría se analiza y se establece, que el presente trabajo, es un ejemplo claro de modernización en el escenario global con una tendencia mundial al capitalismo.
- **Teoría de la Dependencia:** Se llama “teoría de la dependencia a un conjunto de teorías y modelos que tratan de explicar las dificultades que encuentran algunos países para el despegue y el desarrollo económico”¹². Surgió en los años sesenta impulsadas por el economista argentino Raúl Prebisch. La dependencia económica es una situación en la que la producción y riqueza de algunos países está condicionada por el desarrollo y condiciones coyunturales de otros países a los cuales quedan sometidas. El modelo “centro-periferia” describe la relación entre la economía central, autosuficiente y próspera, y las economías periféricas aisladas entre sí, débiles y poco competitivas. Frente a la idea clásica de que el comercio

¹¹Mazzei, José A. Teorías Sobre el Desarrollo. ALBA

¹²Ibid.

internacional beneficia a todos los participantes, estos modelos propugnan que solo las economías centrales son las que se benefician¹³. El presente trabajo, se relaciona con esta teoría, por la evidente dependencia que poseen la estabilidad de las exportaciones de los productos no tradicionales guatemaltecos, con respecto al poder adquisitivo de Estados Unidos de América.

- **Teoría de los Sistemas Mundiales:** La perspectiva del sistema-mundo, también conocido como “economía-mundo”, es un desarrollo de la crítica post-marxista que intenta explicar el funcionamiento de las relaciones sociales, políticas y económicas a lo largo de la historia en el mundo. Es una teoría geopolítica, el cual se basa en el estudio de las relaciones que existen entre los estados y la política que llevan y las causas que determinan esta. Siendo también una teoría geoeconómica, basada en el estudio de los aspectos espaciales, temporales y políticos de los recursos y economías con gran vigencia y aplicación en las relaciones internacionales¹⁴. Esta teoría es claramente aplicable al presente trabajo, debido a que es un tema que relaciona la compatibilidad entre los aspectos políticos (Gobiernos), económicos (exportación de productos no tradicionales) y sociales (educación y salud). Por lo tanto cada aspecto es fundamental para la función de todo un sistema.
- **Teoría de la Globalización:** Esta teoría surge del mecanismo global que presenta una mayor integración con énfasis particular en la esfera de las transacciones económicas. En este sentido esta perspectiva es parecida al enfoque de los sistemas mundiales. Sin embargo, una de las características fundamentales de la teoría de la globalización es que se centra y enfatiza

¹³Ibid.

¹⁴Ibid.

aspectos culturales y económicos así como de comunicación a escala mundial¹⁵. Como bien se indaga, el trabajo es principalmente de carácter económico, respondiendo por lo tanto a la demanda de todo un mecanismo global de integración de transacciones económicas.

1.2 Aspectos Metodológicos de la Investigación

La investigación se desarrolló en tres momentos metodológicos, siendo estos:

1.- Investigación documental: Para realizar el análisis documental sobre el tema investigado se recurrió a textos, revistas, periódicos, tesis, enciclopedias, informes y leyes.

2.- Investigación de campo: Entrevistas de tipo focalizadas dirigidas a personas expertas en el tema, permitiendo un estudio de carácter más específico y profesional.

3.- Investigación de gabinete: Terminadas las tareas de recogida de los datos, se volvió a la labor de gabinete, para trabajar en el procesamiento de los datos obtenidos. En esta última fase se dan tres tareas principales, como lo es la 1º. clasificación de los datos mediante la codificación y tabulación de la información obtenida; 2º. Análisis, elaboración e interpretación de los datos; y por último se desarrolló 3º. la redacción del informe, el cual contiene los resultados de la investigación. Abarcando un periodo cronológico del año 2006 al año 2009.

1.2.1 Objetivo General de la Investigación

¹⁵Ibid.

Con la presente investigación de tesis se pretende alcanzar, como objetivo general:

- Determinar la importancia que tiene la exportación de productos no tradicionales en el DR-CAFTA, como una alternativa al desarrollo económico de Guatemala.

1.2.2 Objetivos Específicos de la Investigación

En cuanto a los objetivos específicos son los siguientes:

- Establecer y aprovechar nuevas oportunidades laborales en los sectores productivos.
- Conocer las características de demanda del mercado objetivo, en este caso el de Estados Unidos de América, con el fin de identificar y aprovechar las ventajas competitivas y comparativas.
- Conocer estrategias empresariales y políticas con el fin de mejorar la competitividad y la adaptación de la producción a los requerimientos del mercado de Estados Unidos de América.

1.2.3 Delimitaciones de la Investigación

En cuanto a las delimitaciones existentes en la presente investigación se encuentran:

1.-Delimitación Espacial: La República de Guatemala. Obteniendo la información a través de las respectivas gremiales de los productores no tradicionales, instituciones públicas, privadas y analistas independientes.

2.- Delimitación Temporal: Con un período cronológico del año 2006 al cierre fiscal anual del año 2009.

1.2.4 Preguntas Generadoras de la Investigación

Se establecen las siguientes preguntas generadoras, las cuales se les da su respectiva respuesta y desarrollo dentro del trabajo de tesis, así mismo como se desarrollan en las entrevistas. Esto con el fin principal, para dar cumplimiento al objetivo general y a los objetivos específicos, anteriormente mencionados, siendo estas:

1. ¿Serán realmente los productos no tradicionales en el DR-CAFTA una opción al desarrollo económico?
2. ¿Tienen capacidad las Pequeñas y Medianas empresas (PYMES), de superar los obstáculos de competitividad en el DR-CAFTA?
3. ¿Existen Estrategias comerciales de tipo empresarial y política para mejorar la competitividad de los sectores productivos no tradicionales en el DR-CAFTA?
4. ¿Existirán aumentos en la exportación de productos guatemaltecos no tradicionales en el marco del DR-CAFTA?
5. ¿Será la exportación de productos no tradicionales, en el marco del DR-CAFTA, la única vía de incidencia para el desarrollo económico del país?

1.2.5 Métodos, Técnicas y Procedimientos Utilizados en la investigación

La presente investigación es: descriptiva-interpretativa con un enfoque analítico; así mismo se utilizó el método deductivo, el cual se basa en ir encadenando conocimientos que se suponen verdaderos de manera tal, que se obtienen nuevos conocimientos. Es decir, es aquel que combina principios necesarios y simples (hipótesis, axiomas, postulados, teoremas, conceptos no definidos, definiciones, etc.) para deducir nuevos conocimientos y proposiciones. También se llama método analítico o indirecto cuya característica es que va de lo general a lo particular¹⁶.

Las técnicas empleadas fueron: 1º.el análisis documental con una revisión hemerográfica, así como la técnica de 2º.la entrevista de tipo focalizado. Con el fin de recopilación de información, conocimientos, experiencias y opiniones acerca del tema.

Dentro de los procedimientos utilizados en la investigación, se recurrió al muestreo (utilizado en las entrevistas) subjetivo por decisión razonada. En este caso las unidades de la muestra se eligen en función de algunas de sus características de manera racional y no casual.Basándose, por lo tanto el presente trabajo, en la toma de muestra de expertos y sujetos-tipo en el tema.

Para recopilar los datos de campo necesarios y responder a las interrogantes planteadas se formuló un cuestionario elaborado con preguntas abiertas, aplicado por medio de la entrevista personal y/ o indirecta.Seguidamente se interpretó los datos obtenidos para llegar al análisis de los resultados y establecer las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

¹⁶ Gómez López, Roberto. Fundación Universitaria Andaluza.

CAPÍTULO II

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA, CENTROAMÉRICA Y ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA DR-CAFTA

2.1 Antecedentes de los Tratados de Libre Comercio y el DR-CAFTA

Desde la ruptura de la República Federal de Centro América, en 1838, hubo siempre esfuerzos para reconquistar la unidad de los cinco países resultantes de dicha fragmentación. Imposibilitada la unidad política, que sigue siendo una aspiración latente, se han venido manifestando otros esfuerzos de integración centroamericana, particularmente en aspectos económicos. En efecto, en los últimos 40 años, los países han suscrito una gran cantidad de convenios y tratados, tanto bilaterales como multilaterales, que han constituido expresiones concretas de la voluntad de integración¹⁷. En términos generales, el proceso de integración, se tradujo en políticas nacionales de desarrollo que estimularon un cierto nivel de complementariedad e interdependencia en algunos sectores económicos y un cierto grado de uniformidad en el manejo de los instrumentos de política económica. En términos espaciales esto significó un mayor desarrollo relativo de las zonas metropolitanas (industrializadas) y regiones agro exportadoras, que por lo general, correspondían a las áreas de mayor potencial de recursos naturales y densidad poblacional.

A partir de 1984, Guatemala se benefició de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI), bajo la cual Estados Unidos otorgó tratos arancelarios preferenciales para mucha de la oferta exportable de los países de la región. El aprovechamiento exitoso de estas ventajas permitió a Guatemala un cambio gradual en el modelo

¹⁷ Historia General de Guatemala, ANÓNIMO. Época moderna tomo II. 2003 pág. 436.

exportador tradicional. De hecho, muchos de los avances que se lograron en materia de comercio exterior durante los años ochenta y noventa se explican en función de estos incentivos.

A finales de la década de los ochenta el gobierno de Estados Unidos realiza un cambio en su política comercial, dando un giro hacia las negociaciones bilaterales, surgiendo así los Tratados de Libre Comercio¹⁸. Siendo la negociación de los Tratados de Libre Comercio una tendencia mundial que busca ampliar el comercio internacional y la integración económica de los pueblos¹⁹. Esto a través de la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios.

Este tema de los Tratados de Libre Comercio se dio y se ha estado desarrollando, debido a los procesos de la "Globalización". Entre los que podemos mencionar el "Consenso de Washington", promovido en todo el mundo a cargo de instituciones y potencias económicas y políticas como lo son el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), altos ejecutivos del Gobierno de Estados Unidos (EEUU), agencias económicas del mismo Gobierno, el Comité de la Reserva Federal, el Fondo Monetario Internacional, miembros del Congreso interesados en temas latinoamericanos y los "thinktanks" dedicados a la formulación de políticas económicas que apuntan a forzar cambios estructurales en Latinoamérica; pero dirigidas muy especialmente, por Estados Unidos de América. Siendo este Consenso, un conjunto de 10 políticas: 1) Disciplina presupuestaria. 2) Cambios en las prioridades del gasto público. 3) Reforma a la base tributaria. 4) Liberación financiera. 5) Búsqueda de tipos de cambios competitivos. 6) Liberación comercial. 7) Apertura a la entrada de inversiones extranjeras. 8) Privatizaciones (preámbulo al ALCA). 9) Desregularizaciones. 10) Propiedad intelectual. Estas políticas económicas, que Washington impulsa sobre el resto del mundo se pueden resumir, a grandes rasgos, como políticas

¹⁸Regionalismo e Integración en América Latina: Balance y Perspectivas. www.pensamientoiberoamericano.org.

¹⁹Casaelie, Comercio Exterior y Asesoría Integral (1999).

macroeconómicas prudentes, de orientación hacia afuera y de capitalismo en su versión de libre mercado.

Las iniciativas para acordar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de América, se consolidó debido a que este país representa el principal socio comercial para Guatemala. Las exportaciones a dicho país constituyen casi la mitad del total de exportaciones del país²⁰. Pero, a pesar de la existencia de los beneficios del CBI, los países de la región continuaron en búsqueda de mejorar, fortalecer y transparentar sus relaciones comerciales con Estados Unidos. Estos esfuerzos se iniciaron, en el año 2001, cuando los países centroamericanos²¹ solicitaron al Presidente George W. Bush la negociación de un tratado de libre comercio, siendo a raíz de esta propuesta, que el Gobierno de los Estados Unidos notificó al Poder Legislativo su intención de iniciar negociaciones para la suscripción de un Tratado de Libre Comercio con los cinco países de Centroamérica.

El 16 de enero del 2002, Estados Unidos anunció que exploraría la posibilidad de iniciar en el corto plazo la negociación con la Región Centroamericana. Por lo tanto, en marzo de ese mismo año, los Presidentes de Centroamérica se reunieron con el Presidente de Estados Unidos, George Bush, iniciando así un período de acercamiento a través de talleres exploratorios. En agosto de 2002, la Cámara de Representantes y el Senado de los Estados Unidos aprobaron la "Autoridad de Promoción Comercial", que le brinda al Ejecutivo la facultad de agilizar las negociaciones comerciales. Con esta aprobación, en enero de 2003 se realizó el lanzamiento oficial de las negociaciones, fijándose la fecha de finalización, estructura y cronograma del proceso de negociación.

La etapa de negociación se llevó a cabo en nueve rondas durante el año 2003, habiendo concluido el proceso el 17 de diciembre de ese año para

²⁰ Ministerio de Economía de Guatemala, Resumen del Estudio DR-CAFTA un Año Después. Pág. 5

²¹ A través de los gobiernos de turno y el interés de iniciar negociaciones por parte del empresariado.

Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, en tanto que para Costa Rica se extendió hasta el 25 de enero de 2004. De enero a mayo del año 2004, los países centroamericanos y Estados Unidos llevaron a cabo la revisión legal, que culminó con la suscripción del Tratado el 28 de mayo en la sede de la Organización de los Estados Americanos -OEA- en Washington, D.C. Posteriormente, el 5 de agosto de 2004, se incorpora República Dominicana, suscribiendo así, el Tratado con los países centroamericanos y los Estados Unidos, denominándose a partir de acá, Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América (DR-CAFTA)²².

Luego de la promulgación del Decreto Número 11-2006 del Congreso de la República de Guatemala de la Ley "Reformas Legales para la Implementación del Tratado de Libre Comercio República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos de América", el 1 de julio de 2006 cobró plena vigencia el mencionado instrumento, concluyendo de esa manera las negociaciones comerciales que dieron inicio el 8 de enero de 2003 y en que, a lo largo de nueve rondas, participaron conjuntamente Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua²³. Por lo tanto, desde que Guatemala se adhirió al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1991, el compromiso con la liberalización comercial se ha consolidado a través de la adhesión a la OMC, coronándose plenamente con la entrada en vigencia del DR-CAFTA.²⁴

2.2 Relación Comercial entre Guatemala y Estados Unidos

²² Ministerio de Economía de Guatemala. Síntesis del Tratado de Libre Comercio. República Dominicana, Centro América y Estados Unidos: año 2005. Pág. 9

²³ Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las Relaciones Comerciales Guatemala – Estados Unidos de América: Dos Años de Vigencia del Tratado de Libre Comercio. Pág. 2.

²⁴ Ministerio de Economía de Guatemala. Resumen del Estudio DR-CAFTA un Año Después. Pág. 5

Históricamente y por razones de diversa índole, el comercio exterior de Guatemala ha tenido una marcada dependencia del mercado de los Estados Unidos de América. A mediados del siglo pasado (1951)²⁵, de los US\$ 74.5 que sumaron las exportaciones totales el 89.5% tuvo como principal destino los Estados Unidos y de los US\$ 80.8 millones importados el 67.2% provino del mismo mercado.

GRÁFICA 1

Guatemala-Estados Unidos de América
Evolución de Exportaciones e Importaciones
1998 - 2003*
(En millones de US\$)



*Estas cifras muestran una balanza deficitaria para Guatemala, sin embargo, las cifras oficiales emitidas por el Banco de Guatemala no contemplan las exportaciones de vestuario y textiles que realizan las empresas registradas bajo la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila (Decreto 29-89). La Ley de Zonas Francas (Decreto 65-89) y la Ley de la Zona Libre de Industria y Comercio Santo Tomás de Castillo (Decreto 23-72).

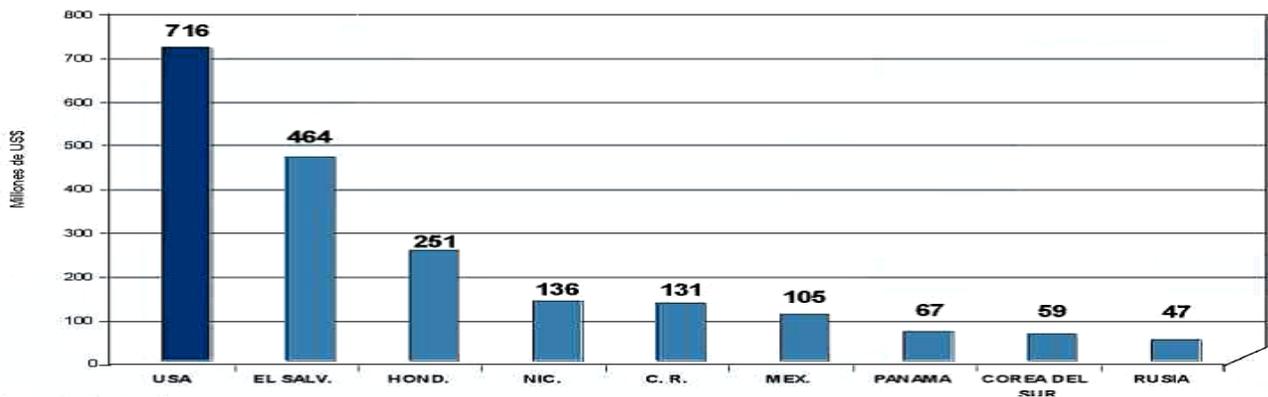
En lo que se refiere a las exportaciones de Guatemala con destino a los Estados Unidos de América se observa un repunte que alcanza el monto de 971 millones de US\$ durante el año 2000. En el restante trienio (2001 -2003) se aprecia un descenso de las exportaciones, principalmente a partir del año 2001 como consecuencia, entre otros factores por la disminución de los precios de las

²⁵ Calderón Gonzales, Arnoldo. Medio Siglo del Comercio Exterior de Guatemala (1950-1999). 2006.

exportaciones a nivel mundial. Pero a pesar de esta disminución de las exportaciones, Estados Unidos de América sigue constituyéndose en el socio comercial más importante. Tan importante que en la actualidad las exportaciones totales del país a Estados Unidos, representan más del 30%, mientras que las importaciones totales provenientes de Estados Unidos equivalen al 42%, lo que significa que este país es para Guatemala el principal proveedor de materias primas²⁶. Seguido por los propios países centroamericanos (comercio interregional), después por los países que forman la Unión Europea, México, Japón, Canadá y los países del Pacto Andino²⁷.

Otro ejemplo de la relevante relación entre Guatemala y Estados Unidos de América, es la importancia que poseen las exportaciones guatemaltecas hacia Estados Unidos de América. Representada en la gráfica 2 y 3.

GRÁFICA 2
AÑO 2003
Principales Destinos de las Exportaciones de Guatemala
(En Millones de US\$)



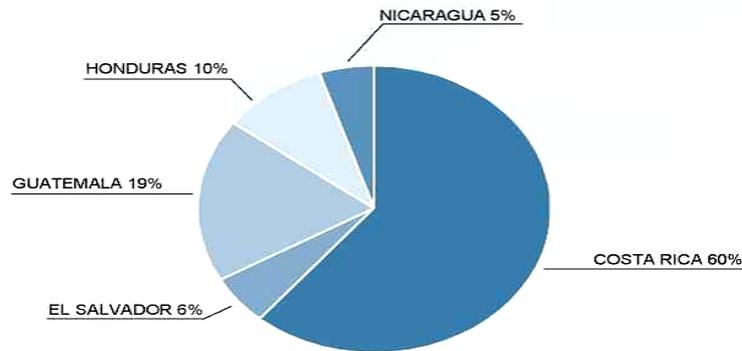
Fuente: Banco de Guatemala

²⁶Ministerio de Economía de Guatemala. Síntesis del Tratado de Libre Comercio. República Dominicana, Centro América y Estados Unidos: año 2005. Pag.7

²⁷Spross, José Francisco. El Tratado de Centroamérica con los Estados Unidos y la Nueva Ronda de la OMC. Guatemala 2003. Pág. 42

GRÁFICA 3

Participación de los Países Centroamericanos en la Exportación Regional de Productos hacia Estados Unidos de América 2003



Fuente: SIECA

En la gráfica 2, se aprecia que el principal mercado de exportación de Guatemala es la región centroamericana si se le considera como bloque, pero individualmente los Estados Unidos de América, es el principal socio comercial. En la gráfica 3 se puede observar, que de la región centroamericana, Guatemala es el segundo país de mayor exportación con destino a los Estados Unidos de América. Del total de exportaciones realizadas por la región centroamericana, el 19% le corresponde a Guatemala.

En conclusión, la posición deficitaria de la balanza comercial (gráfica 1) con los Estados Unidos de América se debe, básicamente, a la importación de materias primas y bienes de capital; No obstante Guatemala destaca en el intercambio de productos agrícolas de consumo final. Por consiguiente, el espacio que ofrece el DR-CAFTA es favorable para el país, por la alta demanda de Estados

Unidos de productos guatemaltecos; sobrellevando a un mejor posicionamiento de la producción en el amplio mercado de los Estados Unidos de América.

2.3 Temas de Negociación del DR-CAFTA

De acuerdo con RenyBake, Economista de la Facultad de Ciencias Económicas, de la Universidad Francisco Marroquín (UFM), para Estados Unidos los temas más importantes a incluir dentro de la negociación son los de aspectos laboral y ambiental. Igualmente, algo que no pretende incluir en la negociación es el tema de desmantelamiento de los subsidios agrícolas y de igual manera el tema migratorio no se menciona en los documentos oficiales²⁸. Siendo por lo tanto los temas de negociación a tratar y como objetivos específicos del Tratado de Libre Comercio los siguientes²⁹:

- 1 Acceso a Mercados.
- 2 Reglas de Origen.
- 3 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
- 4 Obstáculos Técnicos al Comercio.
- 5 Servicios.
- 6 Inversiones.
- 7 Comercio Electrónico.
- 8 Contratación Pública.
- 9 Propiedad Intelectual.
- 10 Laboral.
- 11 Ambiental.
- 12 Solución de Controversias.
- 13 Defensa Comercial.
 - 13.1 Salvaguardias.

²⁸ En columna de opinión para Prensa Libre.

²⁹ Ministerio de Economía de Guatemala. Síntesis del Tratado de Libre Comercio. República Dominicana, Centro América y Estados Unidos: año 2005. Pág. 11

13.2 Antidumping y Derechos Compensatorios.

13.3 Subvenciones.

2.3.1 Acceso a Mercados

El acceso a mercados, es la capacidad de los proveedores nacionales de bienes y servicios para penetrar el mercado correspondiente de otro país. Dependiendo del acceso de la presencia y magnitud de las barreras comerciales. El acceso a mercados en el DR-CAFTA, se basa en la eliminación de derechos arancelarios y otros derechos y cargas que afectan las exportaciones de los países de Centroamérica, así como consolidar y expandir los beneficios comerciales establecidos en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y el Sistema Generalizado de Preferencias. Encontrándose también, mecanismos que permitan un ajuste razonable y gradual al libre comercio, para aquellos bienes sensibles a la competencia externa en los países centroamericanos y que tengan en cuenta las diferencias de tamaño y desarrollo entre las economías de los países centroamericanos. Eliminación de barreras no arancelarias y otras medidas que restrinjan las exportaciones de la Región.

Dentro de otros tipos de accesos, se establecen reglas y procedimientos aduaneros que promuevan el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas de todos los países parte y que aseguren mecanismos de cooperación efectivos tendientes a mejorar el funcionamiento de las aduanas de los países de Centroamérica. Establecimiento de reglas de origen y mecanismos que permitan a los exportadores aprovechar de la mejor manera posible las preferencias arancelarias, teniendo en cuenta las sensibilidades de importación existentes en los países centroamericanos y las diferencias de tamaño y desarrollo entre las economías de los países centroamericanos y los Estados Unidos. Así como buscar la aplicación transparente y efectiva de medidas sanitarias y fitosanitarias, a efectos de asegurar que no se conviertan en medidas restrictivas del comercio entre los países de Centroamérica y los Estados Unidos, teniendo en cuenta las

obligaciones de las Partes en el marco de los acuerdos respectivos de la OMC. Por último establecer mecanismos efectivos de cooperación con los Estados Unidos para lograr la aplicación de los acuerdos sobre Barreras Técnicas al Comercio y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC.

2.3.2 Reglas de Origen

Las reglas de origen son un conjunto de regulaciones que permiten establecer el país donde se ha producido una mercancía, para que pueda tener derecho a ingresar libre de impuestos de importación en una zona de libre comercio. Evitándose con el establecimiento de estas normas, la triangulación de las mercancías; es decir, que países ajenos al Tratado de Libre Comercio gocen de los beneficios acordados entre los países parte. (Ejemplo de Reglas de Origen, Anexo II).

2.3.3 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Una medida sanitaria o fitosanitaria, es aquella que tiene como objetivo que los productos exportados o importados cumplan con determinadas características o requisitos, para proteger la salud humana, animal y vegetal, así como evitar que a través del intercambio comercial se puedan transmitir plagas o enfermedades. Si bien es cierto que un tratado de libre comercio tiene como objetivo fundamental facilitar el intercambio comercial, también dentro de su negociación se abordan temas relacionados con la protección de la salud de las personas, los animales y las plantas. En este sentido, dentro de los acuerdos comerciales se negocia lo que se denominan Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

2.3.4 Obstáculos Técnicos al Comercio

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio establecido por la OMC, trata de garantizar que los reglamentos técnicos y las normas, así como los procedimientos de prueba y certificación, no creen obstáculos innecesarios al comercio, pero al mismo tiempo otorga a los miembros el derecho de aplicar

medidas para lograr objetivos legítimos de política, como la protección de la salud y seguridad humanas o la preservación del medio ambiente. En el DR-CAFTA, los países parte tienen el derecho de exigir que las mercancías, tanto nacionales como importadas, cumplan con normas para la protección de la salud y seguridad de sus poblaciones o para la preservación del medio ambiente.

Existen normas optativas, es decir que no son de cumplimiento obligatorio, y disposiciones denominadas "reglamentos" que deben observarse necesariamente. Estos reglamentos en su mayoría se basan en normas internacionales. En algunos casos, estas normas no se adaptan a las condiciones geográficas, climáticas o de otra índole, lo que obliga a los países parte a implementar sus propios reglamentos, en cuyo caso están obligados a darlos a conocer previamente a su adopción y a tomar en cuenta las observaciones que hagan los demás países.

2.3.5 Servicios

Los servicios se refieren a colaborar activamente en la modernización del comercio minorista mediante la introducción de nuevas tecnologías, mejorar la competitividad, aumentar la calidad de sus servicios en su relación con los ciudadanos. En el DR-CAFTA el fin de los servicios, es incentivar la expansión y el desarrollo de crecientes flujos de comercio de servicios transfronterizos entre los países centroamericanos y Estados Unidos, a través del establecimiento de un marco normativo claro y preciso, que elabore los principios acordados a nivel multilateral, y que sea compatible con las disposiciones constitucionales de los países parte. Promover el desarrollo y diversificación de la oferta de servicios³⁰, reconociendo no sólo el valor intrínseco de los mismos, sino su contribución a la competitividad del sector productivo, tomando en cuenta las diferencias de tamaño y desarrollo entre las economías de los países centroamericanos y los Estados Unidos.

³⁰Especialmente aquellos como transporte, banca y seguros.

2.3.6 Inversiones

Las inversiones son aquellas que corresponden a la colocación de capital para obtener una ganancia futura y en el DR-CAFTA este se da con la finalidad de fomentar el desarrollo de crecientes flujos de inversión³¹ hacia los países de la región a través del establecimiento de un marco normativo que proteja la inversión y promueva un clima de negocios estable y seguro. Consiste de igual forma en normar el establecimiento de mecanismos de solución de diferencias entre inversionistas y el Estado receptor de la inversión, y fortalecer el régimen de derecho a nivel internacional.

2.3.7 Comercio Electrónico

Este se refiere a la compra y venta de productos o de servicios a través de medios electrónicos, tales como Internet y otras redes informáticas. En el DR-CAFTA, consiste en promover este tipo de comercio a través de reglas y principios generales, en un entorno favorable para la expansión del comercio electrónico así como para facilitar y abrir nuevas oportunidades de comercio; y en general como medio para fomentar el desarrollo, modernización y competitividad a favor del sector productivo.

2.3.8 Contratación Pública

Es la compra de bienes y servicios por los Organismos Oficiales para sus propios fines. En el DR-CAFTA, se establece un marco de normas y principios generales, que garantice el acceso efectivo y recíproco al mercado de contratación pública a los productos y proveedores de los países que forman parte del Tratado, como medio para promover el intercambio económico. Por ende se busca la aplicación transparente y justa de las leyes, reglamentos, procedimientos o prácticas relativos a toda contratación realizada por las

³¹Siendo para la región centroamericana el de mayor interés, la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED).

entidades gubernamentales para la compra de mercancías, servicios y obras públicas.

2.3.9 Propiedad Intelectual

Es entendida como cualquier propiedad que, de común acuerdo, se considere de naturaleza intelectual y merecedora de protección, incluida las invenciones científicas y tecnológicas, las producciones literarias o artísticas, las marcas y signos distintivos, los dibujos y modelos industriales y las indicaciones geográficas. El DR-CAFTA busca a través de esta, el establecimiento de disciplinas que aseguren una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual, que tomen en consideración las diferencias de tamaño y desarrollo en las economías de los países centroamericanos y de Estados Unidos.

2.3.10 Laboral

Lo laboral es lo que se establece entre el trabajo y el capital. Y en el DR-CAFTA se basa en establecer un marco de normas y principios que promuevan la protección y cumplimiento de los derechos de los trabajadores, a través de la observancia y aplicación de la respectiva legislación laboral de cada uno de los países Parte, tomando en consideración las diferencias en tamaño y desarrollo de ellos. Logrando que el marco de normas y principios, adoptados en materia laboral, no constituyan ni permitan la adopción de medidas que afecten el comercio por los países Parte.

2.3.11 Ambiental

Consiste entre la relación del medio ambiente con la producción económica. Estableciéndose en el DR-CAFTA, un marco de normas y principios que promuevan la protección del medio ambiente, a través de la aplicación efectiva de la respectiva legislación ambiental de cada uno de los países parte, tomando en consideración las diferencias en tamaño y desarrollo entre los países centroamericanos y los Estados Unidos. Logrando que el marco de normas y

principios adoptados en materia ambiental, no constituya ni permita la adopción de medidas que afecten el comercio entre los países parte. Fomentando la cooperación entre los países parte para el desarrollo de proyectos de mutuo interés en el área ambiental.

2.3.12 Solución de Controversias

Medio utilizado, para resolver en una forma rápida cualquier problema que surja de una relación económica. Buscando establecer un mecanismo justo, ágil, transparente y eficaz para la solución de controversias que surjan de la aplicación del Tratado entre los países centroamericanos, República Dominicana y los Estados Unidos. Así como crear medios que faciliten y fomenten el uso del arbitraje y otros medios alternativos de solución de diferencias para resolver controversias privadas.

2.3.13 Defensa Comercial

La Defensa Comercial, es aquella que establece un mecanismo de protección de la producción doméstica frente al aumento de las importaciones. Derivado de las obligaciones contenidas en el DR-CAFTA, se utiliza una Defensa Comercial, cuando se causa o amenaza causar daño grave a la economía nacional y cuando se den prácticas de comercio desleal. Entre los mecanismos creados, para la defensa comercial están:

-2.3.13.1 Las Salvaguardias

Las Salvaguardias son aquellas que confieren a la industria un respiro temporal para reducir la presión de las importaciones y realizar los cambios necesarios. Estas siempre van unidas a una obligación de reestructuración. Permitiendo por lo tanto, en el DR-CAFTA, una protección temporal frente a las importaciones en casos de urgencia. Las limitaciones a las importaciones pueden adoptarse ya sea a través de restricciones cuantitativas o bien a través de un incremento de aranceles. Pero el requisito que debe cumplirse

es, que estas medidas no sean discriminatorias, es decir que se aplican a las importaciones procedentes de todos los países. En el comercio internacional existen diferentes tipos de salvaguardias: i) las generales que son las que aplican a todos los productos y ii) otras especiales que solo aplican a determinados bienes, como las salvaguardias especiales para la agricultura. Pero en general, todas persiguen el común objetivo de dar oportunidad a la rama de la producción afectada, de prepararse para hacer frente a una competencia más intensa.

-2.3.13.2 Antidumping y Derechos Compensatorios

Estas son medidas de defensa comercial. Si una empresa exporta un producto a un precio inferior al que aplica normalmente en el mercado de su propio país, se dice que "hace dumping". La respuesta a esta práctica es que el país importador que se ve afectado puede imponer a las importaciones un impuesto especial que lo contrarreste. Las medidas antidumping, normalmente en forma de derechos, se aplican para contrarrestar los efectos perjudiciales de las importaciones objeto de dumping y restablecer la competencia leal.

Existen otros casos en que las empresas reciben de sus gobiernos algunas ventajas o exenciones, generalmente de impuestos. Los países importadores están facultados por la normativa multilateral de la OMC, a adoptar los llamados "derechos compensatorios o cuotas compensatorias" con la finalidad de neutralizar el efecto distorsionante que puedan tener en su mercado las ventajas o exenciones que el otro país otorga. Tanto los derechos compensatorios como los derechos antidumping se aplican a productos procedentes de países específicos; lo cual es una excepción al tratamiento de Nación Más Favorecida.

-2.3.13.3 Subvenciones

Es un subsidio dado por el Gobierno a comerciantes o industriales para reactivar la rentabilidad de determinados sectores de la economía. Tanto el dumping como las subvenciones están regulados en los acuerdos

correspondientes de la OMC. Algunos acuerdos preferenciales disciplinan éstas prácticas en tanto otros hacen una remisión a los Acuerdos Multilaterales.

2.4 Cuatro Reglas Principales en el Intercambio Comercial entre Guatemala y Estados Unidos de América, en el Marco del DR-CAFTA

El marco de regulaciones sobre las cuales se edifican las bases del intercambio comercial con Estados Unidos, descansan en cuatro reglas básicas:

a) Apertura de Mercados:

La primera, que reconoce la importancia de abrir los mercados a través de la reducción y eliminación de las principales barreras al comercio como son los aranceles y otras medidas no arancelarias que lo afectan, a la vez que permite a los países defender la producción nacional, especialmente en los rubros más sensibles como las mercancías agropecuarias, frente a la competencia de las mercancías importadas. Algunos de los mecanismos a usar pueden ser:

-Aplicación de cuotas,

-Períodos de desgravación largos, que pueden llegar a 20 años, para dar la oportunidad a los sectores más vulnerables de efectuar los ajustes necesarios para ser más competitivos.

b) Medidas Unilaterales:

La segunda regla importante es la certeza y estabilidad que se da en las relaciones, al prohibir expresamente la adopción de medidas unilaterales que puedan afectar el comercio bilateral. Esto se refleja en normas que van desde la prohibición de incrementar los aranceles que han sido eliminados, salvo casos especiales como la aplicación de una medida de salvaguardia, por efecto de una medida adoptada en el marco de una solución de controversias, derechos

antidumping o cuotas compensatorias, así como el compromiso de publicar y notificar todas las medidas que los países adopten y que de alguna manera tengan o puedan tener un impacto en las importaciones de otro país Miembro.

c) Trato Nacional:

La tercera regla que se denomina "trato nacional", que obliga a cada país a dar un mismo trato a una mercancía importada que a las mercancías nacionales, una vez que éstas han ingresado al mercado nacional después de cumplir con los requisitos de aduana en la frontera. Por ejemplo, es prohibido gravar a las mercancías importadas con impuestos internos (por ejemplo sobre las ventas o sobre el valor agregado) más elevados que los aplicados al producto nacional similar. El principio de trato nacional también aplica al comercio de servicios.

d) Plurilateralismo:

La cuarta regla constituye una innovación dentro de los instrumentos comerciales preferenciales que ha suscrito Guatemala y está relacionada con la forma como el tratado será aplicado. Esta regla es de aplicación "plurilateral", según la cual las normas de este Tratado, tendrán aplicabilidad en el comercio centroamericano que se rige en el marco del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, no dependiendo un régimen del otro, sino que ambos coexisten. Esto conducirá a los países a buscar una armonización de los mecanismos comerciales con el propósito de facilitar la administración y aplicación de los tratados y acuerdos vigentes.

Esto conlleva el compromiso de los Gobiernos de intensificar sus esfuerzos para hacer más eficientes sus procedimientos y generar las facilidades para los agentes comerciales e impone a la comunidad empresarial la necesidad de involucrarse en el conocimiento de las nuevas reglas que rigen los mercados³².

³² Ministerio de Economía de Guatemala. Síntesis del Tratado de Libre Comercio. República Dominicana, Centro América y Estados Unidos: año 2005. Pág.19

2.5 Desgravación Arancelaria en el DR-CAFTA

La desgravación arancelaria es la eliminación progresiva y cronológica de los aranceles aduaneros. El DR-CAFTA establece la obligación de no aumentar los aranceles existentes ni de adoptar aranceles nuevos, salvo que se disponga lo contrario en el Tratado. Cada país parte deberá eliminar progresivamente sus aranceles de conformidad con el Programa de Desgravación negociado. Ofreciéndose, para mayor certeza, la posibilidad, que los países centroamericanos se apliquen entre sí un tratamiento arancelario diferente. Igualmente con República Dominicana se respetaron los acuerdos adoptados en el Programa de Desgravación Arancelaria conforme al Tratado de Libre de Comercio entre Centroamérica y República Dominicana, el cual dejará de tener aplicabilidad una vez cobre vigencia el TLC-RD- CAUSA (también llamado por sus siglas en español).

Asimismo, se establece la posibilidad de que dos o más países parte puedan acelerar la eliminación de aranceles. De realizarse tal modificación, la misma deberá ser notificada a los otros países que conforman este Tratado³³. Pero, para la aplicabilidad entre Guatemala y Estados Unidos, se establecen las siguientes categorías de desgravación arancelaria:

- Categoría A: Acceso inmediato, arancel 0%
- Categoría B: Serán eliminados en cinco etapas a niveles iguales, comenzando el 1 de enero del año 1 y finalizando el 1 de enero del año cinco, quedando el arancel en 0%.
- Categoría C: Serán eliminados en diez etapas anuales iguales, comenzando el 1 de enero del año 1 y finalizando el 1 de enero del año diez, quedando el arancel en 0%.

³³Ibid. Pag.25

- Categoría D: Serán eliminados en quince etapas anuales iguales, comenzando el 1 de enero del año 1 y finalizando el 1 de enero del año quince, quedando el arancel en 0%.
- Categoría F: Se mantendrán en su tasa base del año 1 al 10; luego se reducirán en diez etapas anuales iguales y quedaran libres de arancel en el año 20.
- Categoría G: Recibirán un tratamiento de Libre comercio desde la entrada en vigencia.
- Categoría M: Serán reducidos en un 2%, y en un 2% adicional a partir del 1 de enero del año 2. El primero de enero del año 3, los aranceles serán reducidos en 8% adicional cada año subsiguiente hasta el año 6. El 1 de enero del año 7, los aranceles serán reducidos en un 16% adicional de la tasa base, y en un 16% adicional en la tasa base cada año subsiguiente; y tales mercancías estarán libres de aranceles a partir del 1 de enero del año 10.
- Categoría N: Serán eliminados en 12 cortes anuales iguales, a partir del 1 de enero del año 1 y tales mercancías serán libres de arancel, a partir del 1 de enero del año 12.
- Categoría O: Se mantendrá la tasa base del año 1 al 6, el 1 de enero del año 7 los aranceles serán reducidos por un 8% de la tasa base, y por un 8% adicional de la tasa base cada año subsiguiente hasta el año 11. El 1 de enero del año 12, los aranceles serán reducidos en un 15% adicional de la tasa base, y por un 15% adicional de la tasa cada año subsiguiente hasta el año 14, y tales mercancías estarán libres de aranceles a partir del 1 de enero del año 15.

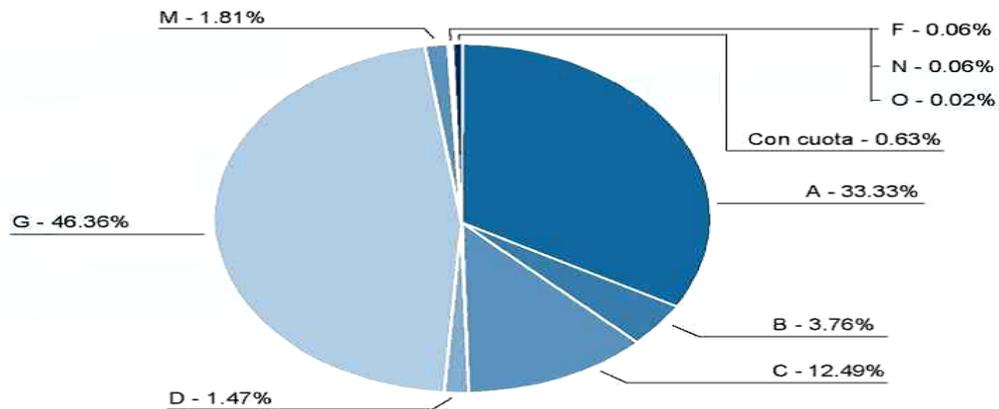
TABLA I
 CATEGORIA DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA
 DE LOS PRODUCTOS QUE INGRESAN AL MERCADO DE GUATEMALA
 PROVENIENTES DE ESTADOS UNIDOS

| CATEGORIA | CANTIDAD DE PRODUCTOS (FRACCIONES ARANCELARIAS) | PORCENTAJE |
|-----------|--|------------|
| Total | 6,307 | 100.00% |
| A | 2,102 | 33.33% |
| B | 237 | 3.76% |
| C | 788 | 12.49% |
| D | 93 | 1.47% |
| F | 4 | 0.06% |
| G | 2,924 | 46.36% |
| M | 114 | 1.81% |
| N | 4 | 0.06% |
| O | 1 | 0.02% |
| Con cuota | 40 | 0.63% |

Fuente: Ministerio de Economía de Guatemala

GRÁFICA 4

CATEGORIA DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA DE TODOS LOS PROUDCTOS QUE INGRESAN AL
 MERCADO DE GUATEMALA PROVENIENTE DE ESTADOS UNIDOS



Fuente: Ministerio de Economía de Guatemala

TABLA II

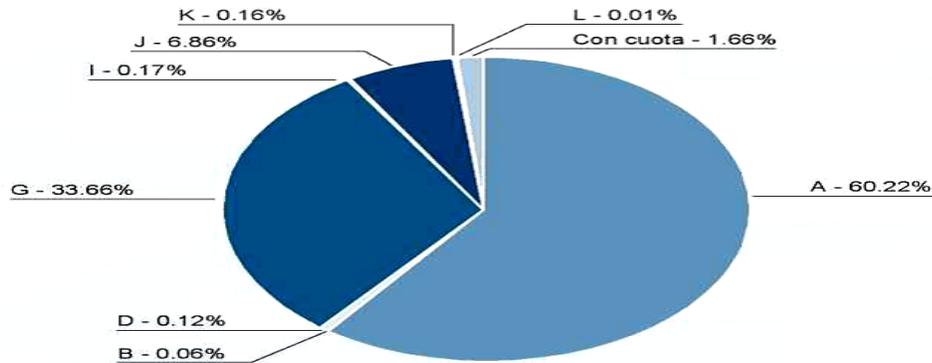
CATEGORIA DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA DE LOS PRODUCTOS TOTALES QUE INGRESAN AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS PROVENIENTES DE GUATEMALA

| CATEGORIA | CANTIDAD DE PRODUCTOS (FRACCIONES ARANCELARIAS) | PORCENTAJE |
|-----------|--|------------|
| Total | 10,636 | 100.00% |
| A | 6,404 | 60.22% |
| B | 6 | 0.06% |
| C | 8 | 0.08% |
| D | 13 | 0.12% |
| G | 3,262 | 30.66% |
| I | 18 | 0.17% |
| J | 730 | 6.86% |
| K | 17 | 0.16% |
| L | 1 | 0.01% |
| Con cuota | 177 | 1.66% |

Fuente: Ministerio de Economía de Guatemala

GRÁFICA 5

CATEGORIA DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA DE LOS PRODUCTOS TOTALES QUE INGRESAN AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS PROVENIENTES DE GUATEMALA



Fuente: Ministerio de Economía de Guatemala

En el Anexo II se incluye un cuadro explicativo, con ejemplos de tratamiento arancelario otorgado en el Tratado para algunas mercancías no tradicionales

guatemaltecas que ingresan a Estados Unidos. Asimismo, se incluyen algunos ejemplos de la regla de origen necesaria para los productos comprendidos en el marco del Tratado de Libre Comercio.

2.6 Actualidad del DR-CAFTA

Aprovechado a medias. Es el análisis que hacen ex negociadores, empresarios y economistas a de uno de los acuerdos comerciales que más expectativas género. El tratado de libre comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos (DR-CAFTA), que se negoció durante un año, significó un paso más para las relaciones comerciales con el principal socio del istmo³⁴.

Previo y durante su negociación la lucha entre detractores y los que anhelaban el acuerdo fue dura, unos decían que implicaba perder ante el "gigante" y otros aseguraban que sería la panacea para la economía de la región, porque abría la opción de vender a uno de los mercados más grandes del mundo. Pero, ni se ha perdido, ni se han aliviado los dolores en su totalidad, tal como explica un analista guatemalteco. Lo cierto es que las exportaciones de la mayoría de países, incluyendo a Guatemala, han subido.

En lo que concuerdan los analistas, es que no todos los sectores productivos se subieron bien al barco de la exportación. La oferta de productos para vender a Estados Unidos se ha ampliado, pero no lo suficiente. Hay mercados que no han podido aprovechar los contingentes de exportación, pero como dice un análisis elaborado por el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE): "CAFTA no es marginal en lo absoluto; nuestros exportadores no se podrían dar el lujo de ya no exportar hacia Estados Unidos".

³⁴El Economista Regional. CAFTA a Medio Vapor.2009/Año2/#16. Pág. 45

A tres años después de la vigencia del DR-CAFTA, Guatemala sigue siendo la misma que antes de la firma del tratado, con la diferencia de que la balanza comercial con el país del norte se ha ampliado en ambas vías, aunque no en las proporciones estimadas. De igual manera la brecha asimétrica de la relación comercial bilateral ha crecido y se observa un aumento de más del 50% en los últimos dos años³⁵.

El país, sigue "sin alcanzar las altas expectativas en el desarrollo económico... como lo vaticinaban quienes estaban a favor de las negociaciones en su oportunidad, ni se ha destruido la economía nacional, ni Guatemala es más pobre de lo que estaría sin el acuerdo como lo profetizaban otros". Así reflexiona el analista Hugo Maul al cumplirse el primer año de vigencia; condición que en la actualidad no hace mayor diferencia, según confirma Enrique Lacs, ex Viceministro de Comercio Exterior y ex negociador (privado) del tratado, quien agrega que si bien los dos primeros años de vigencia, las cosas no van como se esperaban, la incidencia no se deriva del DR-CAFTA como tal, sino que puede tener su explicación en la crisis económica global iniciada en EUA³⁶.

Durante los tres años previos a la vigencia del tratado, el intercambio bilateral creció 8.8%, en tanto que el curso de los dos primeros años el aumento ha sido del 26.5%. No obstante, las exportaciones globales que totalizaron en enero del 2009 fue de \$600.8 millones logrando un crecimiento del 1.2% con respecto al mismo mes del año 2008. Desde esta óptica, es evidente que a partir del período 2006 y 2007 en el que entro en vigor el DR-CAFTA, la relación comercial entre Estados Unidos y Guatemala ha crecido constantemente. "Este crecimiento pone en evidencia que el tratado es una herramienta de gran

³⁵Según estadísticas del Banco de Guatemala (BANGUAT), en enero, 2009 ya contabilizó su primer baja exportable.

³⁶El Economista Regional. CAFTA a Medio Vapor.2009/Año2/#16. Pág. 45

importancia para la economía de nuestro país, pues abre las posibilidades de comercialización e inversión con la nación norteamericana”³⁷.

Revisando en detalle los beneficios comerciales que ofrece el tratado para la relación comercial bilateral, el primer grupo de los principales productos más exportados a mercado estadounidense es el agrícola, el cual es encabezado por el azúcar con un crecimiento del 224.1% en 2008 con respecto a 2007; le siguen el cardamomo con 91.7%; el petróleo 53.9%; el banano 9.4% y el café con 8.8%. En otra clasificación y pese a ser uno de los sectores más impactados por la competencia de China principalmente y por la crisis global, aspectos que influyeron en que sus contratos disminuyeran con respecto a 2007, la maquila bajo la modalidad de paquete completo, representa el 50% del total de las exportaciones de Guatemala a Estados Unidos con un total de \$1642.8 millones. Destacando entre otros productos los químicos, verduras y legumbres, productos metálicos, frutas y preparados, así como productos textiles y otros³⁸.

En lo relativo a las exportaciones agrícolas, durante estos últimos cinco años (en períodos de julio a junio), han ido ganando espacio e importancia en cuanto a la participación en el mercado estadounidense al haber alcanzado un 23.1% del valor total de las exportaciones entre 2003 y 2004, para luego, lograr un 30.5% en el periodo 2007-2008, haciendo obvio los beneficios del DR-CAFTA³⁹. Otros de los sectores que se han beneficiado y prometen seguir desarrollándose en Guatemala están los centros de servicios, conocidos como los *call center*; seguido por la agroindustria y la generación de energía eléctrica⁴⁰. En el 2008 la inversión extranjera directa (IED) alcanzó los \$837.8 millones principalmente en el sector de telecomunicaciones pues el tipo de actividad que más demanda tuvo, es la relacionada con los servicios de *call center*, industrias de internacionalización (BPO), seguido por el sector de la agroindustria, energía

³⁷Comenta Carolina Castellanos, Directora Ejecutiva de AmCham. En una entrevista concedida a Prensa Libre.

³⁸Según lo reportado por los sectores al BANGUAT.

³⁹Ibid

⁴⁰El Economista Regional. CAFTA a Medio Vapor.2009/Año2/#16. Pág. 58.

generada por hidroeléctricas y proyectos eólicos, además de la actividad minera e industrias extractivas y de manufacturas, que son los que más han atraído la inversión estadounidense⁴¹.

A pesar de la baja en el comercio en el año 2009, el aumento del comercio hacia afuera representa US\$38 mil 286 millones hasta el 31 de diciembre del 2010. Por lo tanto en el período de 2000 al 2005, el comercio a Estados Unidos de América, fue de US\$30 mil 444 millones, cuando Guatemala solo contaba con el Sistema Generalizado de Preferencias; es decir que hay un incremento de US\$7 mil 842 millones. Juan Pablo Carrasco, Presidente de la Directiva de la Cámara de Comercio Guatemalteco Americana (AmCham), dijo que las relaciones comerciales entre Guatemala y Estados Unidos de América se mantuvieron estables durante la crisis financiera del año 2009⁴².

Haciendo un recuento de las importaciones provenientes de Estados Unidos en su mayoría son productos terminados (diesel, teléfonos móviles, aparatos eléctricos, entre otros), así como comodites, los cuales son considerados activos financieros, siempre y cuando no sean discurridos como valores, tales como las divisas, las tasas de interés o de referencia, los índices bursátiles, entre otros. El maíz y el trigo son los más demandados, ya que ambos son de gran importancia pues la producción de ambos cereales no es suficiente en el país, principalmente del trigo, por lo que la importación de ambos bajo el CAFTA resulta rentable para los empresarios⁴³.

⁴¹ Ibid. Pág. 59

⁴² Gamarro, Urías. "Ministros Evalúan TLC con EE.UU." Prensa Libre. (Guatemala, martes 22 de febrero de 2011).

⁴³ Ibid.

2.7 Regulación de Documentos (INCOTERMS) en el Comercio Internacional

Así como la negociación de los tratados de libre comercio, es una tendencia mundial que busca ampliar el comercio internacional; los términos de comercio Internacional (INCOTERMS⁴⁴ por su término en inglés), son aquellos que regulan la distribución de documentos, las condiciones de entrega de la mercancía, la distribución de costos de la operación y la distribución de riesgos de la operación, en el comercio internacional. Los términos de comercio internacional indican cómo un comprador y un vendedor dividen los riesgos y las obligaciones, y, por lo tanto, los costes de tipos específicos de transacciones comerciales internacionales. Al fijar los precios de los productos, es importante tomar en cuenta los INCOTERMS. La Cámara de Comercio Internacional (CCI) desarrolló normas para la interpretación de los términos comerciales en las transacciones internacionales. Siendo los más utilizados a nivel mundial pero no los únicos y por lo tanto también encontrados en el presente trabajo de tesis los siguientes:

- FOB (Free onBoard, Franco a Bordo): Significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque, en el puerto de embarque convenido.
-Descripción de los gastos: El vendedor ha de ser responsable de asumir los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno), la contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno), los gastos de aduana en el puerto de embarque y las maniobras de descarga, carga y estiba en el puerto de embarque. El comprador debe ser el responsable de la elección de los medios de transporte en la fábrica o el almacén del vendedor, de los costes del transporte, flete y seguro de la mercancía para el tránsito internacional. Asimismo ha de asumir los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido: fábrica, taller o almacén del comprador.

⁴⁴*Internationals Comercials Terms.*

- CIF (Cost, Insurance and Freight, Coste Seguro y Flete): Significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de destino convenido.
-Descripción de los gastos: El vendedor debe ser el responsable de la elección del medio de transporte en la fábrica o el almacén del vendedor, de los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno), de la contratación del seguro de la mercancía (tránsito interno) y de los gastos de aduana en el puerto de embarque. Asimismo, ha de asumir los costes de las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de embarque, y los costes de transporte, así como la contratación y los costes del seguro de la mercancía por el mínimo de la cobertura y pago de la prima (tránsito internacional). El comprador debe responsabilizarse de los gastos incurridos desde la llegada de la mercancía al puerto de destino hasta el lugar convenido: fábrica, taller o almacén del comprador.

Como se mencionó anteriormente, estos no son los únicos términos internacionales utilizados en el comercio, pero sí los más comunes y que por lo tanto se encontrarán a lo largo del presente trabajo.

CAPÍTULO III

PRODUCTOS NO TRADICIONALES GUATEMALTECOS

3.1 Definición de los Productos No Tradicionales

Los productos no tradicionales, son aquellos que no poseen un porcentaje estable de exportación y que no se comercializan año con año. Ocasionalmente, en las exportaciones de los países estos aparecen como nuevos productos de comportamiento muy dinámico, o bien las ventas externas de algún producto exportable crecen a altas tasas, cambia su importancia en la economía respectiva, e incluso se modifica la estructura de exportaciones del país. Esas ventas externas han sido denominadas "exportaciones no tradicionales" y, en varias economías, han desempeñado y siguen desempeñando un papel muy importante como fuentes de divisas y de trabajo⁴⁵.

3.2 Apertura de los Productos no Tradicionales en Guatemala

Al inicio de la gestión del programa GUATEMALA 2000 UNA ESTRATEGIA PARA LA PAZ Y EL DESARROLLO⁴⁶, se planteó una mayor apertura al mercado mundial con posibilidad de acceso a un proceso de crecimiento y desarrollo social sostenido, fundamentado en una primera etapa en el desarrollo de las exportaciones de productos no tradicionales, aplicándose políticas fiscales, crediticias, monetarias, cambiarias y de producción comercial, para satisfacer este objetivo y que sean favorables a dicha actividad económica.

⁴⁵Kouzmine, Valentine. Exportaciones No Tradicionales Latinoamericanas. División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo. Santiago de Chile, junio de 2000. Pág. 7

⁴⁶Pacto Fiscal para un Futuro con Paz y Desarrollo. Guatemala de la Asunción, 25 de mayo de 2000.

Esta apertura comercial externa, como estaba planteada, implicaba la decisión de la conformación de una sociedad eficiente y competitiva, así como la imperiosa necesidad de crear un ambiente de certeza para los agentes económicos y sociales⁴⁷, en el mediano y largo plazo. Consecuentemente, se adoptó una estrategia de desarrollo basada en una mayor orientación al mercado externo, dicha estrategia, de alguna manera implicó la modernización productiva de algunos sectores productivos⁴⁸, lo cual fue ayudado por políticas comerciales y facilidades en el comercio, que incidieron en el fortalecimiento y la diversificación de productos nuevos para su inserción en el mercado mundial.

Dicha estrategia de alguna manera ha obtenido algún éxito relativo, ya que la generación de divisas por este concepto ha tenido un crecimiento, que aunque moderado, refleja un comportamiento positivo para las aspiraciones del país, en insertar la economía a nuevos mercados con nuevos productos. De esta forma, observándose en datos históricos, en el año de 1986, el valor de las exportaciones de productos no tradicionales alcanzo US \$312.5 millones y para 1994 US \$839.5 millones, incrementándose en 168.7% equivalente a US \$527.5 millones, destacando las exportaciones agrícolas y manufactureras que en los últimos años se han incrementado. Pues en suma, el valor total de las exportaciones, represento para los años 1986, 1987 y 1988, el 13.3%, 13.6%, 13.8% del Producto Interno Bruto, situándose en la década de los noventa en 15.9% y 15.7% respectivamente, participación que se incrementó, por el repunte que han tenido los productos no tradicionales⁴⁹.

El cambio en la estructura de exportaciones del país es otro ejemplo de la diversificación que ha caracterizado a la economía guatemalteca en los últimos diez años. En 1986, el 65% de las exportaciones era de productos tradicionales como café, azúcar, banano y cardamomo. Actualmente, las exportaciones de

⁴⁷Estabilidad política y social.

⁴⁸Manufacturero y agro exportador.

⁴⁹Departamento de Estudios Económicos, sección de Balanza de Pagos, Banco de Guatemala.

dichos productos representan menos del 40% del total de las exportaciones, favoreciendo así la comercialización de productos no tradicionales como textiles, artesanías, manufacturas, microbiológicos, verduras, frutas, entre otros.

En 1986, Guatemala exportaba 149 productos, contaba con tan sólo 237 compañías exportadoras, y llegaba únicamente a ocho mercados internacionales. Hoy, Guatemala exporta más de 4075 productos, a más de 131 mercados a nivel mundial, y cuenta con más de 3879 compañías que promuevan el comercio guatemalteco. Esto aunado a que el país posee una biodiversidad con 19 ecosistemas, más de 350 microclimas que potencian su cultura y vocación agrícola exportadora. Además, el país cuenta con una serie de elementos que contribuyen a una mayor presencia de la actividad industrial dentro de la región: el alto potencial de aprendizaje de sus habitantes; la existencia de una plataforma humana de transformación, tanto a nivel gerencial y operativo; y la población universitaria más grande de la región. Para destacar, Guatemala es el 1er. exportador de arveja china hacia Estados Unidos, 1er. exportador del Mundo en cardamomo y esquejes de pascua, 1er. proveedor de teclas de madera de Yamaha y para guitarras Gibson, 1er proveedor de manufacturas de la región centroamericana, así como 1er. proveedor de café para Starbucks Coffee, entre otros productos de exportación⁵⁰

Seguidamente se presenta una tabla y dos gráficas, en donde se podrá observar y analizar la importancia que han tenido y tienen los productos no tradicionales en las exportaciones del país para la generación de divisas.

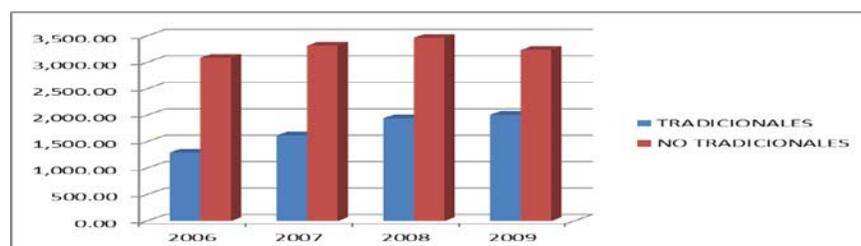
⁵⁰ Agencia de Promoción de Inversiones. Invest in Guatemala, Guía para el Inversionista, Guatemala. Pág. 17

| TABLA III | | | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|------------------|----------|
| GUATEMALA: VALOR (FOB) DE LAS EXPORTACIONES COMERCIO GENERAL | | | | | |
| CLASIFICADAS POR PRODUCTOS TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES | | | | | |
| AÑO 2006-2009 -EN MILLONES DE US DÓLARES- | | | | | |
| AÑO | TRADICIONALES | TRADICIONALES | NO | NO TRADICIONALES | TOTALES |
| | | % DEL TOTAL | TRADICIONALES | % DEL TOTAL | |
| 2006 | 1,294.40 | 29.55 | 3,086.60 | 70.45 | 4,380.90 |
| 2007 | 1,620.40 | 32.82 | 3,316.30 | 67.18 | 4,936.60 |
| 2008 | 1,943.30 | 35.93 | 3,464.50 | 64.07 | 5,407.80 |
| 2009 | 2,008.50 | 38.32 | 3,233.20 | 61.68 | 5,241.70 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Estadísticas Económicas, Sección de Estadísticas Cambiarias. Banco de Guatemala.

GRÁFICA 6

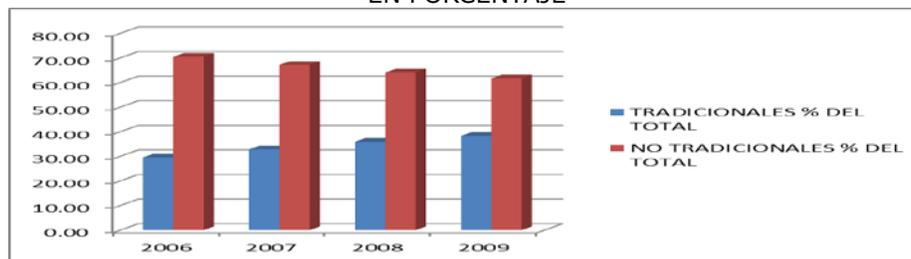
GUATEMALA: VALOR (FOB) DE LAS EXPORTACIONES, COMERCIO GENERAL CLASIFICADAS POR PRODUCTOS TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES AÑOS 2006-2009 (EN MILLONES DE US DÓLARES)



Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Estadísticas Económicas, Sección de Estadísticas Cambiarias. Banco de Guatemala.

GRÁFICA 7

GUATEMALA: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES EN EL COMERCIO GENERAL EN PORCENTAJE



Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Estadísticas Económicas, Sección de Estadísticas Cambiarias. Banco de Guatemala.

Como se puede observar en la tabla III y en las gráficas 6 y 7, la diversificación de productos y destinos, ha permitido un crecimiento de las exportaciones del país. Como también puede observarse la importancia de los productos no tradicionales en el comercio, debido a que este representa la mayor parte de las exportaciones, tanto en valor como también en porcentaje. Permitiendo por lo tanto esta apertura comercial una sociedad más eficiente y competitiva para una mejor inserción en el mercado mundial.

3.3 Sectores que Forman los Productos No Tradicionales en Guatemala

3.3.1 Sector Artesanías

El sector de artesanías no está definido dentro de las clasificaciones arancelarias utilizadas internacionalmente en el comercio exterior, por lo que se dificulta su identificación y cuantificación estadística, ya que no existen partidas específicas para los productos del sector. Para efectos de la presente, se adopta la definición establecida por el Centro de Comercio Internacional (CCI/UNCTAD Naciones Unidas) que incluye a un grupo de productos elaborados de los siguientes materiales: cuero, metales, cerámica, textiles, madera, vidrio, cestería, cerería y fibra vegetales.

El sector de artesanías está integrado en su mayoría por pequeñas y medianas empresas PYMES, distribuidas en todas las regiones del país, con mayor concentración en las regiones occidental y norte del país. En menor proporción se identifican empresas organizadas en forma de talleres, que agrupan a varios artesanos en producción conjunta. Son especialmente importantes los grupos organizados de mujeres tejedoras de textiles típicos con tintes naturales y

productoras de prendas de vestir, localizadas en los Departamentos de Huehuetenango, San Marcos, Quiché y Quetzaltenango⁵¹.

No existen datos estadísticos sobre el volumen y valor de importaciones de artesanías realizadas por los Estados Unidos, debido a que los datos estadísticos se distribuyen en diversos capítulos del Sistema Arancelario Armonizado, pero se han seleccionado 36 productos o grupo de productos de artesanías, que se consideran con potencial en el mercado de los Estados Unidos. Los criterios de selección han sido que ya se exporten a dicho mercado en volúmenes significativos o que exista oferta exportable nacional. Entre estos productos artesanales con potencial en los Estados Unidos tenemos: Artículos de cuero, productos de madera, muebles de madera, soporte de colchones y ropa de cama, textiles típicos, vestuario típico total o parcial, ropa de cama, de mesa y de baño, candelas, velas y similares; juguetes, partes y accesorios; artículos para festividades de Navidad, artículos de materiales transables, artículos de cerámica, cristalería, pinturas y dibujos⁵².

3.3.2 Sector Agrícola: Frutas y Vegetales

Miles de micros, pequeñas y medianas empresas familiares constituyen el sector de vegetales y frutas de exportación no organizado, distribuidas en todas las regiones del país, las cuales abastecen una alta proporción de la producción exportable del país.

Una gran parte de productores de frutas y vegetales destinados a la exportación, muchos de ellos organizados alrededor de cooperativas, se ha incorporado a la Comisión de Productos Agrícolas de la Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales (AGEXPRONT), que tiene como

⁵¹Ministerio de Economía de Guatemala, Proyecto Regional GTZ., Agexport. Guía Básica por Producto para Aprovechar el DR-CAFTA. Sector Artesanos. Guatemala, marzo 2006. Pág.9

⁵²United States International Trade Commission. www.dataweb.usitc.gov

principal objetivo incrementar y mejorar las exportaciones de productos agrícolas, a través de la aplicación de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y la adopción de higiene e inocuidad, que ofrecen la seguridad de exportar sus productos sin problemas de rechazo por contaminación biológica, química o física⁵³.

En el sector de frutas y vegetales, la mayoría de PYMES actúan como exportadores indirectos o proveedores a empresas que exportan directamente a los mercados fuera del área. Se caracterizan las cooperativas, asociaciones y grupos de pequeños productores, cuya función es hacer acopio de la producción bajo diferentes modalidades de financiamiento, para posteriormente venderla a empresas exportadoras que realizan el proceso exportador. Las limitantes para que las PYMES exporten directamente frutas y vegetales al mercado de Estados Unidos, se identifican con el acceso a la tecnología de transporte, enfriamiento y congelamiento, así como el acceso a mercados por falta de información y medios de contacto con los compradores externos. La potencialidad de la PYMES, de aprovechar plenamente los beneficios del Tratado de Libre Comercio, radica en su capacidad para transformarse en exportadores directos, a través de un proceso gradual de aprendizaje y adopción de tecnología.

Las importaciones de Estados Unidos de frutas y vegetales provenientes de Guatemala, han crecido rápidamente durante los últimos años. Los Estados Unidos son el principal mercado en el mundo para las frutas y vegetales en estado fresco y congelado, tanto como país importador como exportador. Los principales abastecedores de frutas a este mercado son México, Chile, Costa Rica, Honduras y Guatemala que se encuentra en el séptimo lugar⁵⁴.

Dentro de los productos con mercado establecido por dos años consecutivos y en volúmenes significativos tenemos 23 productos, entre estos: Vegetales

⁵³Ministerio de Economía de Guatemala, Proyecto Regional GTZ., Agexport. Guía Básica por Producto para Aprovechar el DR-CAFTA. Sector Agrícola/Frutas y Vegetales. Pág.9

⁵⁴Ibid. Pág.10

congelados como el brócoli, coliflor, arveja china; vegetales frescos como cebollas, pepinos, espárragos; frutas congeladas como melones, plátanos, mangos, papayas; frutas frescas como sandías y piñas⁵⁵. Asimismo existen nichos de mercado identificados por la demanda creciente de productos étnicos y nostálgicos, provenientes de la población latina radicada en los Estados Unidos, principalmente: frijoles, loroco, güisquil o chayote, malanga, yuca, jícama, ñame, perejil, rosa de jamaica, chipilín, orégano y hierbabuena.

3.3.3 Sector Agrícola: Plantas Ornamentales, Follajes y Flores

Este sector está integrado por los productores y exportadores de plantas vivas, follajes cortados y flores cultivadas, lo conforman alrededor de 150 empresas, de las cuales 82 están organizadas alrededor de una Subcomisión específica en la Asociación Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales –AGEXPORT-. Registrándose, también una activa participación de PYMES, lo que se refleja en la siguiente información sobre la participación relativa de las empresas en el sector, según criterios de clasificación de la Subcomisión:

- **Pequeñas:** se incluye el 70% de las empresas del sector, identificadas como las que tienen un área cultivada entre 0-3 hectáreas.
- **Medianas:** constituyen el 20% de las empresas del sector, identificadas como las que tienen un área cultivada entre 4-10 hectáreas.
- **Grandes:** integran el 10% de las empresas del sector, con extensiones de más de 10 hectáreas.

Dentro del grupo de pequeñas empresas, se identifican las que solamente producen y proveen a empresas medianas y grandes y las que producen y

⁵⁵United States International Trade Commission. www.dataweb.usitc.gov

exportan directamente. En todos los estratos, se registra la utilización de buenas prácticas agrícolas –BPA- y de material genético patentado. Dentro del sector, también se identifican PYMES como proveedoras de accesorios y servicios, principalmente de materiales, servicios y transporte.

Las importaciones de Estados Unidos de plantas ornamentales, flores y follaje provenientes de Guatemala, registraron en 2004 un valor total de US\$20.4 millones, que represento una disminución del 5% en relación con el año anterior. En los primeros 7 meses de 2005, se registró una significativa recuperación del 14.1% en comparación con lo importado a la misma fecha el año previo. Los principales productos constituyen las plantas vivas, cortadas o en vástago, incluye esquejes sin enraizar, que representan alrededor del 73% del valor.

Los criterios de selección son, en primer lugar, que ya hayan sido exportados a dicho mercado en forma sostenible por dos años consecutivos y en volúmenes significativos, en segundo, que en las exportaciones totales de estos productos estén participando pequeñas y medianas empresas ya sea como exportadores directos o indirectos en calidad de proveedores⁵⁶.

3.3.4 Sector Agrícola: Productos Orgánicos

Siguiendo las normas internacionales, el concepto de Productos Ecológicos se considera sinónimos de Orgánicos o Biológicos.

Dentro de este sector están integrados los productores y exportadores de productos orgánicos. Se estima que existen alrededor de 104 empresas, de las cuales 34 están organizadas alrededor de la Subcomisión de Productos Ecológicos de AGEXPORT⁵⁷. El objetivo principal de la Subcomisión es de promover y

⁵⁶Ministerio de Economía de Guatemala, Proyecto Regional GTZ., Agexport. Guía Básica por Producto para Aprovechar el DR-CAFTA. Sector Agrícola Plantas Ornamentales, Follaje y Flores. Pág. 13

⁵⁷Ministerio de Economía de Guatemala, Proyecto Regional GTZ., Agexport. Guía Básica por Producto para Aprovechar el DR-CAFTA. Sector Agrícola Productos Orgánicos. Pag.11

desarrollar la producción ecológica e incrementar la oferta exportable de productos certificados, ofreciendo capacitación, promoción comercial y certificación. De acuerdo con la Subcomisión, la agricultura orgánica, representa las siguientes ventajas para Guatemala: Una alternativa viable, actual y futura para el consumo nacional y la exportación. Una alternativa de producción, paralela a la conservación de los recursos naturales. No depende de insumos que encarecen la producción y deterioran el medio ambiente. Una respuesta a la demanda actual de los mercados, que tienden a un mayor consumo de productos naturales.

En este sector participan como productores cientos de microempresarios, organizados a través de asociaciones y grupos cooperativos que exportan directamente a los mercados internacionales. En el sector organizado, se registra una participación activa de pequeñas y medianas empresas –PYMES- en cerca del 80% de la membresía. Actúan como asociaciones de productores exportando directamente o en calidad de proveedores de insumos.

Dentro de los productos orgánicos que actualmente exporta Guatemala a los Estados Unidos, solamente se encuentra registrada la exportación de cinco productos agrícolas orgánicos a los Estados Unidos, siendo estos: Café orgánico, ajonjolí orgánico, macadamia orgánica, te negro orgánico y miel orgánica⁵⁸. Se muestra un amplio espacio para incursionar en este mercado, en los siguientes productos: espárragos frescos, berenjena, calabacines, frijoles frescos congelados, apio, garbanzos, pepinos, zanahorias, pimiento, ajos, nueces de anacardo (jocote de marañón), melones, mangos, piñas frescas o congeladas, nueces de macadamia y fresas frescas o congeladas⁵⁹.

⁵⁸Subcomisión Productos Ecológicos AGEXPORT.

⁵⁹USDA EconomicResearchService.

3.3.5 Sector Hidrobiológico: Pescado y Productos de Pesca

El sector de Hidrobiológicos o de Pescado y Productos de Pesca, está integrado por los productores y exportadores de crustáceos (camarón y langosta), pescado fresco o refrigerado, pescado congelado, filetes frescos, refrigerados o congelados. Siendo la importancia del sector, en la economía, en que radica principalmente en su orientación hacia la exportación, como resultado del desarrollo de la acuicultura y el mejoramiento de la pesca extractiva. Está integrado por los siguientes subsectores:

- **El subsector de acuicultura**, orientado al cultivo de camarones marinos, producto destinado casi en su totalidad a la exportación. Dentro de este subsector existen diferentes tipos de empresas, dependiendo de su tamaño y su nivel tecnológico.
- **La pesca extractiva** de peces y camarón compuesta por la flota de gran escala y la flota de mediana escala.
- **La pesca de pequeña escala y pesca artesanal**, que se realiza tanto en el mar como en aguas continentales, está integrada por cientos de pequeñas embarcaciones y su producción se destina principalmente al consumo familiar y al mercado interno.

La pequeña y mediana empresa participa activamente en el sector de pesca, principalmente en los subsectores de acuicultura y de pesca de pequeña escala, produciendo principalmente para el consumo interno. Un porcentaje relativamente pequeño de estas empresas, organizadas a través de cinco asociaciones, participa en calidad de exportadores indirectos, como proveedores de las plantas de procesamiento autorizadas para exportar. La potencialidad de las PYMES, para aprovechar las ventajas del Tratado de Libre Comercio, radica en

su capacidad para mejorar la calidad e inocuidad de sus productos y establecer su propia planta de procesamiento y embarque.

Los Estados Unidos constituyen el principal mercado mundial como exportadores e importadores de pescados y mariscos. Las importaciones de los Estados Unidos provenientes de Guatemala, son principalmente de camarones, representando solamente el 0.73% del valor de las importaciones totales de este producto realizadas por el mercado estadounidense. En menor grado, se registran importaciones de pescado fresco, en estado seco y de filetes de pescado. No obstante, para Guatemala, el mercado de Estados Unidos es de suma importancia porque representa alrededor del 50% de las ventas totales de los productos de pesca a los mercados internacionales. La categoría de crustáceos (camarones) muestra una tendencia estable en el valor de las exportaciones a este mercado durante los últimos años, con una significativa reducción durante los primeros meses de 2005. Sin embargo, las exportaciones de pescado, aunque de menor magnitud, registran una mayor tasa de crecimiento anual⁶⁰.

3.3.6 Sector de Manufacturas: Agroindustria y Otras Manufacturas

El primero lo integran los productores y exportadores de la industria de transformación de productos agrícolas, incluye miel, cereales, preparación de hortalizas, jugos vegetales, productos derivados del azúcar, etc. En este sector se localizan desde empresas grandes de carácter transnacional, hasta micro y pequeñas empresas organizadas en forma de cooperativas y asociaciones en el área rural. El Tratado de Libre Comercio, presenta una oportunidad para la expansión del sector de agroindustria, principalmente porque Guatemala tiene condiciones que le otorgan ventajas comparativas reveladas como las siguientes:

⁶⁰Ministerio de Economía de Guatemala, Proyecto Regional GTZ., Agexport. Guía Básica por Producto para Aprovechar el DR-CAFTA. Sector Hidrobiológico, Pescado y Productos de Pesca. Pag.10

- Posición comercial que facilita el comercio con los Estados Unidos.
- Experiencia y relativa ventaja competitiva en la producción de frutas y vegetales tropicales, azúcar y otra materia prima de la agroindustria.
- Factores ambientales y biológicos que influyen en la disponibilidad de materia prima durante todas las épocas del año.

En una alta proporción, las PYMES participan en la producción y exportación indirecta de materia para la agroindustria, como proveedores de materia prima (frijol, papas, tomate, frutas, etc.) a empresas de transformación y exportación.

En el área rural, existe un renovado interés por la transformación de la producción local, de donde han surgido un número creciente de asociaciones y cooperativas de productores de miel, mermeladas, jugos, jaleas y otros artículos de la agroindustria. Dentro de estas asociaciones, son especialmente importantes las que integran las mujeres, que han mostrado alta capacidad de producción y de penetración al mercado local. La mayoría de estas PYMES, aún no están preparadas para entrar al mercado estadounidense, pero conforman un subsector potencial para aprovechar las ventajas del Tratado de Libre Comercio.

Se han seleccionado treinta y cuatro productos de la agroindustria, que se consideran con potencial en el mercado de los Estados Unidos. Los criterios de selección son, en primer lugar, haber sido exportados a dicho mercado en forma sostenible por dos años consecutivos, en volúmenes significativos y en segundo lugar, que en las exportaciones totales de estos productos estén participando pequeñas y medianas empresas, entre estos tenemos: Productos misceláneos de origen animal; azúcar y confecciones de azúcar (artículos de confitería); alimentos preparados de cereales; pan, repostería, pasteles; vegetales, frutas y nueces, preparados/preservados en vinagre o ácido acético; preparación de vegetales; frutas, nueces y otras partes de plantas comestibles, preparadas o

preservadas; jugos de fruta fortificados, vitaminados y mineralizados; preparaciones comestibles diversas⁶¹.

3.3.7 Sector Forestal: Muebles y demás Productos de Madera

El sector está integrado por los productores y exportadores de madera tropical aserrada, plywood, chapas, aglomerados, pisos de parque, molduras y otros productos con mayor valor agregado, tales como puertas, ventanas y otros. Dentro del potencial de Guatemala para estos productos, sus ventajas y oportunidades dentro del DR-CAFTA, se mencionan las siguientes:

- Territorio con eminente vocación forestal.
- Posición comercial que facilita el comercio con los Estados Unidos.
- Disponibilidad de maderas duras tropicales, de gran demanda en dicho mercado.
- Factores ambientales y biológicos que influyen en un crecimiento más rápido de las especies.
- Utilización de sistemas silviculturales, correspondiendo al cuidado de los bosques o montes, que permiten un mejor aprovechamiento de las masas forestales.

El sector de muebles está integrado por los productores y exportadores de muebles de madera elaborados por la industria nacional.

En proporción relativamente pequeña, las PYMES participan en la producción y exportación de madera aserrada, agrupadas a través de cooperativas, localizadas en los departamentos de Alta Verapaz, Baja Verapaz y Sololá. En la producción de productos de madera, se identifican cientos de pequeñas y medianas empresas, en forma de talleres de carpintería, distribuidas

⁶¹Ministerio de Economía de Guatemala, Proyecto Regional GTZ., Agexport. Guía Básica por Producto para Aprovechar el DR-CAFTA. Sector de Manufacturas, Agroindustria Otras Manufacturas. Pág. 10, 11 y 12.

en todas las regiones del país, principalmente en los Departamentos de Sacatepéquez, Sololá y Quetzaltenango. La actividad artesanal, exporta productos típicos de madera y han captado algunos nichos de mercado como la elaboración de ataúdes y cajas para empaque.

De acuerdo con la información del Consejo Internacional de Maderas Tropicales (ITTO), las dos categorías de madera de mayor importación en los Estados Unidos son Plywood y madera aserrada. Los productos provenientes de Guatemala tienen una participación del mercado del 0.10%, ocupando el puesto 37 dentro de los países abastecedores al mercado de Estados Unidos. No, obstante, para los productores guatemaltecos este mercado es significativamente importante, porque es a donde se exporta alrededor del 50% del valor de las exportaciones totales. Es un mercado dinámico, que en el 2004 creció en 11.4% con respecto al año previo; con una mejora sustancial del 15% durante los primeros seis meses de 2005.

Para identificar los principales productos de exportación hacia los Estados Unidos, son en primer lugar, que hayan sido exportados a dicho mercado en forma sostenible por dos años consecutivos y en volúmenes significativos; y, segundo que en las exportaciones totales de estos productos estén participando pequeñas y medianas empresas. Dentro de estos productos, tenemos: Madera aserrada; madera enchapada y hojas para plywood; madera continuamente moldeada (molduras); plywood, paneles enchapados y madera laminada; ensambladuras y ebanistería de madera para construcción; productos de madera (ornamentos); otros artículos de madera (ataúdes)⁶².

⁶²Ministerio de Economía de Guatemala, Proyecto Regional GTZ., Agexport. Guía Básica por Producto para Aprovechar el DR-CAFTA. Sector Forestal, Muebles y demás Productos de Madera. Pág. 10 y 11.

3.3.8 Sector Textiles y Vestuario: VESTEX

El sector de exportación de la industria de vestuario y textiles (VESTEX) constituye uno de los más dinámicos en el comercio exterior del país; formado por 207 empresas registradas en la industria de confección y 50 en la industria textil. Todas integradas en una cadena productiva funcional, que se complementa por aproximadamente en 276 empresas proveedoras de accesorios y servicios⁶³.

Las pequeñas y mediana empresas (PYMES), en su calidad de exportadoras directas e indirectas dentro del programa de proveedores tienen amplio acceso y una importante participación en el sector. Asimismo integran la cadena productiva, participando en un alto porcentaje como proveedoras de accesorios y servicios. Considerándose dentro del sector, pequeñas empresas las que operan con 1 hasta 100 máquinas y representan alrededor del 20% de las empresas de confección registradas. Dando por lo tanto lugar a fábricas regionales, cooperativas de pequeños productores, organizaciones de productores y grupos de señoras tejedoras. Participando también como PYMES, empresas medianas que emplean hasta 60 empleados y que utilizan tecnologías de punta. Las PYMES en el sector de vestuario y textiles que actúan como exportadoras directas, lo hacen bajo diferentes modalidades⁶⁴:

- PYMES bajo la Modalidad 807. (25%). Las empresas ya no ofrecen solo mano de obra, sino además de eso, realizan el corte, la costura y la compra de accesorios.
- PYMES bajo la Modalidad Cut, Made and Trim -CMT- (25%). Las empresas ya no ofrecen solo mano de obra, sino además de eso, realizan el corte, la

⁶³ www.negociosgt.com

⁶⁴ Ministerio de Economía de Guatemala, Proyecto Regional GTZ., Agexport. Guía Básica por Producto para Aprovechar el DR-CAFTA. Sector Textiles y Vestuario -VESTEX-. Pág. 9

costura y la compra de accesorios. Se denomina también ensamblaje de prendas.

- PYMES bajo la Modalidad de Paquete Completo. (50%). Programa integrado de producción, para la elaboración de prendas de vestir, donde los fabricantes se encargan de la operación completa, desde el desarrollo del producto, abastecimiento de insumos, coordinación y logística, corte, producción, accesorios, empaque y embarque.

La modalidad de producción que ofrecen las empresas es muy importante, porque determina el valor agregado que generan y su capacidad de competir en el mercado. El hecho de que una proporción importante de las pequeñas y medianas empresas en el sector, estén ya trabajando bajo la modalidad de paquete completo, constituye un indicador de su potencialidad como oferentes al mercado internacional.

Los Estados Unidos constituyen el mercado mayoritario para las exportaciones del sector, en el año 2004, el 94.9% del total exportado se orientó a dicho mercado, con un valor agregado de US\$585.3 millones y un valor total exportado de US\$1,867.8 millones. Las exportaciones de estos productos están altamente diversificadas e integradas por alrededor de 400 productos. Las exportaciones de los productos de textiles y vestuario, han crecido en forma sostenida durante los últimos años a una tasa anual del 12% al 14%, constituyéndose en el segundo mercado mundial después de los países de la Unión Europea en conjunto.

En el 2004, Guatemala ocupó la posición 17 con una participación relativa del 2.42% en relación con el volumen de las importaciones y la posición 10 con una participación relativa del 2.96% en función del valor. Los productos del sector que Guatemala exporta hacia los Estados Unidos, tienen un valor agregado

relativamente mayor, en comparación con otros países proveedores⁶⁵. Manteniendo la participación Guatemala, durante los últimos diez años relativamente constante, tanto en volumen como en valor.

Los productos de vestuario y textiles con mayor potencial para ser exportados en el corto y mediano plazo por las PYMES a los Estados Unidos, son de selección, en primer lugar, que hayan sido exportados a dicho mercado en forma sostenible por dos años consecutivos, en volúmenes significativos y, segundo, que en las exportaciones totales de estos productos estén participando pequeñas y medianas empresas. Dentro de estos productos tenemos: Trajes de tejido de punto para hombres y niños; trajes de tejido de punto para mujeres y niñas; camisas de tejido de punto para hombres y niños; blusa y camisas de punto o crochet para mujeres y niñas; trajes de tejido plano para hombres y niños; trajes de tejido plano para mujeres y niñas; blusas y camisas de tejido plano para mujeres y niñas; camisetas y otra ropa interior para hombres y niños; camisetas y otra ropa interior de tejido plano para mujeres y niñas; brassieres y otros artículos similares de tejido plano; mantas y mantas de viaje; ropa de cama, de mesa, de baño y de cocina; cortinas y biombos interiores⁶⁶.

3.4 Productos No Tradicionales de Guatemala y el DR-CAFTA

En el presente subcapítulo, se presenta la información sobre las normativas aplicables a los Productos No Tradicionales en el DR-CAFTA. La información es de carácter general y se presenta con referencia a los principales productos con potencial para las PYMES. Las normativas son las siguientes:

⁶⁵Como principal proveedor China, seguido por México.

⁶⁶Ministerio de Economía de Guatemala, Proyecto Regional GTZ., Agexport. Op.cit Pag.11,12 y 13

3.4.1 Trato Nacional y Acceso de Productos no Tradicionales al Mercado en el DR-CAFTA

Determinan los plazos en que se eliminarán los aranceles, se establecen las normas para barreras o restricciones innecesarias al comercio y los requisitos que deben cumplirse para que una mercadería se beneficie de las preferencias del Tratado. Anexo II (ejemplo).

3.4.2 Reglas de Origen Aplicables a los Productos No Tradicionales en el DR-CAFTA

Permiten establecer el país donde se ha producido una mercadería, para que pueda tener derecho a ingresar libre de impuestos de importación en una zona de libre comercio. Anexo II (ejemplo).

3.4.3 Procedimientos de Origen para los Productos No Tradicionales en el DR-CAFTA

Las normas del Tratado exigen que el exportador presente una certificación de origen, declarando ante las autoridades aduaneras de los Estados Unidos, que las mercancías son originarias; a fin de que pueda gozar de las preferencias arancelarias o de libre comercio. Para el efecto el exportador debe de utilizar el formato del Certificado de Origen, con la información mínima requerida en el Tratado.

3.4.4 Compromiso Laboral por la Actividad de Productos No Tradicionales en el DR-CAFTA

El comercio y las normas de trabajo constituyen una función importante a nivel mundial, los miembros de la Organización Mundial del Comercio -OMC- definieron con claridad la función de la Organización Internacional del Trabajo -

OIT-, y determinaron que esta organización es el órgano competente para ocuparse de las normas de trabajo.

En el caso de Guatemala, se establece un conjunto de principios y disposiciones que promueven la protección y el cumplimiento de los derechos de los trabajadores, con el cumplimiento de las leyes laborales del país y los convenios suscritos con la OIT. Son especialmente importantes el derecho de asociación, organización y negociación; prohibición de trabajo forzado; salarios mínimos; horas de trabajo incluyendo extras; edad mínima para trabajar y eliminación de las peores formas de trabajo infantil; seguridad y salud ocupacional.

3.5 Relación de la Exportación de los Productos No Tradicionales con Variables Importantes

En el presente subcapítulo, se hace mención del grado de participación de la exportación de productos no tradicionales con variables importantes, y como estas de alguna manera han influido en su comportamiento, lo que puede servir de parámetro para evaluar si dicha exportación, ha incidido en alguna medida en el desarrollo económico del país.

3.5.1 Relación de la Exportación de Productos No Tradicionales con el Producto Interno Bruto

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. También se le denomina Producto Bruto Interno (PBI). “Producto” se refiere a valor agregado; “interno” se refiere a que es la producción dentro de las fronteras de una economía; y “bruto” se

refiere a que no se contabilizan la variación de inventarios ni las depreciaciones o apreciaciones de capital⁶⁷.

Esta relación, resulta ser una de las más importantes para determinar cuál ha sido el nivel de participación de las exportaciones como parte del Producto Interno Bruto -PIB-.

| TABLA IV | | | | |
|--|-------------|--------------------------------|--|--------------------|
| RELACIÓN DE LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES | | | | |
| HACIA ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA CON EL PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS DE MERCADO | | | | |
| AÑOS 2006-2009 (EN MILLONES DE US DOLARES) | | | | |
| AÑO | PIB EN US\$ | EXPORTACIONES NO TRADICIONALES | TASA DE CECIMIENTO EN% EXPORTACIONES P. N. T | EXP. P. N.T/ PIB % |
| 2006 | 30,261.20 | 2,095.20 | | 6.9 |
| 2007 | 34,085.30 | 2,112.00 | 1 | 6.2 |
| 2008 | 39,138.30 | 1,971.90 | -7 | 5.2 |
| 2009 | 37,631.50 | 2,027.40 | 2.8 | 5.4 |

Fuente: Elaboración propia, con datos del Departamento de Estadísticas Económicas, sección de Estadísticas Cambiarias y de la Sección de índices macroeconómicos -PIB-. Banco de Guatemala.

En la tabla IV (referente a los Productos No Tradicionales), se calcula la tasa de crecimiento de las exportaciones, así como la representatividad que estos han tenido en el PIB (en US\$) a precios de mercado.

Los resultados obtenidos durante el período que se analiza, se puede observar, que a pesar del aumento en las exportaciones con excepción al año 2008, año en que las exportaciones cayeron en un 7%, los restantes mostraron una tasa de crecimiento muy leve. Crecimiento que en el año 2007 fue de un 1% comparado a lo exportado en el año 2006. En el año 2009, se puede observar una recuperación en la tasa de crecimiento de un 2.8%. Estos resultados a prima fase parecieran demostrar que el apoyo que se ha brindado para desarrollar esta actividad, no ha sido del todo halagador, dadas las expectativas que se habían tenido al firmar el DR-CAFTA; pero tampoco han sido tan devastadoras como lo vaticinaban los detractores del DR-CAFTA.

⁶⁷Cárdenas Rodríguez, Oscar Javier. ¿Es el PIB una Buena Medida de Bienestar? Escuela de Economía, Universidad de Guanajuato, México.

Sin embargo, es preciso indicar, que en años anteriores, dicha participación era muy inferior a la observada actualmente, asimismo, es una actividad que necesita de más apoyo por parte de los sectores involucrados, para desarrollarse totalmente.

Respecto al Producto Interno Bruto: quiere decir, que a pesar del aumento de las exportaciones la representación en el PIB ha venido disminuyendo. Siendo el año 2006 con la mayor representatividad del 6.9%, cayendo en el año 2007 en un 6.2%, en el año 2008 en un 5.2%, siendo este el año negativo para la exportación de los Productos no Tradicionales; por último se observa un año 2009 con una leve recuperación de un 5.4%, no superando así al año 2006 y 2007.

Esto sugiere por lo tanto, adoptar políticas económicas para fortalecer el sector externo. Aunque su caída obedece en buena medida al decaimiento que tuvieron todas las economías en el mundo; principalmente la de Estados Unidos de América, que es el principal socio comercial de Guatemala.

3.5.2 Relación de la Exportación de Productos No Tradicionales con la Balanza de Pagos

En la balanza de Pagos, se registran todas las operaciones que se efectúan entre un país y el resto del mundo, la cual está constituida por la Balanza en Cuenta Corriente y la Balanza de Capital, siendo esta la que refleja los ingresos y egresos por concepto de préstamos, inversiones extranjeras directas y movimientos de capital; y la Balanza en Cuenta Corriente, que es también la Balanza Comercial, en la cual se registran los saldos al final de cada año, las operaciones de importaciones y exportaciones, asimismo, muestra la posición comercial del país respecto del resto del mundo.

| TABLA V | | | | | |
|--|-------------------|-------------------|-----------|-------------|-------------|
| GUATEMALA: BALANZA COMERCIAL | | | | | |
| SALDOS | | | | | |
| COMERCIO DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES CON ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA | | | | | |
| AÑOS 2006-2009 -EN MILLONES DE US DOLARES- | | | | | |
| AÑO | EXPORTACIONES FOB | IMPORTACIONES CIF | SALDO | PIB EXPO. % | PIB IMPO. % |
| 2006 | 2,095.20 | 4,114.70 | -2,019.40 | 6.90 | 13.60 |
| 2007 | 2,112.00 | 4,642.60 | -2,530.50 | 6.20 | 13.60 |
| 2008 | 1,971.90 | 5,240.60 | -3,268.70 | 5.00 | 13.40 |
| 2009 | 2,027.40 | 4,209.10 | -2,181.80 | 5.40 | 11.20 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Estadísticas Económicas, sección de Estadísticas Cambiarias. Banco de Guatemala.

En la tabla V, se presenta información desglosada de la Balanza Comercial del país, respecto a las exportaciones e importaciones de Productos No Tradicionales hacia y desde Estados Unidos de América. En el que se observa, que aunque las exportaciones han tenido una tendencia creciente, con excepción al año 2008, esto no ha sido suficiente para compensar el crecimiento de las importaciones. De esta manera, se ha mostrado la dependencia que se tiene por la importación de productos No Tradicionales, ya sea para el consumo, o para la producción de bienes finales, lo cual sigue siendo la causa del crecimiento constante (en contra de Guatemala) de esta variable.

Reflejando así un déficit gradual en la Balanza Comercial, con un saldo negativo para el 2006 de US\$ 2, 019.4 millones, aumentando en el año 2007 a US\$. 2, 530.5 millones; siendo el año 2008 el más negativo con un saldo de US\$3, 268.7 millones. Recuperándose en el 2009 la Balanza Comercial, pero siempre con un déficit de US\$ 2, 181.8 millones. Contrapuesto a que Guatemala posee una Balanza Comercial negativa frente a Estados Unidos de América, se puede observar, que en el año 2009 se da una caída en las importaciones y por ende se puede observar también una caída importante en el PIB. Lo que implica, que los empresarios, por el lado del sector externo redujeron sus importaciones; principalmente los bienes de capital, que son fundamentales para la producción nacional, tomando en cuenta que el país es productor de materias primas y no de bienes de capital.

En definitiva el saldo de la Balanza Comercial y por ende de Pago, siempre es negativo, pues el país importa más de lo que exporta. Ocasionando una evolución desfavorable para el país, porque ha impedido poner en marcha proyectos de infraestructura social, ya que históricamente al final, el gobierno es el que termina haciéndose cargo de las obligaciones contraídas por el sector privado, teniendo que recurrir en algunas oportunidades al uso de las pocas Reservas Monetarias Internacionales, ya que se ha enfrentado con dificultades para la obtención de recursos en el extranjero principalmente por que hasta hace poco tiempo Guatemala no era sujeto de crédito por parte de los Organismos Financieros Internacionales. Por los problemas internos del país, así como por los problemas de moratoria que han llevado a cabo algunos países latinoamericanos, como México, Argentina y Brasil; repercutiendo en el resto de los países de la región.

3.5.3 Relación de la Exportación de Productos No Tradicionales con el Tipo de Cambio

Siempre que países decidan efectuar transacciones financieras con distintas monedas, habrán de llegar a un acuerdo según el método de pago. Esto supone que los valores expresados en términos de una moneda, pueden convertirse fácilmente a otras monedas; la relación de valor entre dos monedas cualesquiera, se denomina tipo de cambio, o sea la cotización de una moneda respecto a otra, esta cotización o tipo de cambio determina la relación entre la oferta y la demanda de divisas.

En Guatemala, se ha adoptado diferentes, métodos para establecer el tipo de cambio, por ejemplo, en 1986, se implanto el Programa de Reordenamiento Económico y Social de Corto Plazo (PRES), auspiciado por Fondo Monetario Internacional, en el cual se adoptaron tres tipos de cambio, el primero referente al Mercado Oficial, en el cual se atenderían las demandas de divisas, únicamente derivadas de la deuda publica contraída antes de la vigencia del programa.

El segundo, el Mercado Regulado, el cual atendería las demandas de divisas, únicamente derivadas de las importaciones que determina la Junta Monetaria, servicio de la deuda externa privada, comisiones, intereses y otros gastos derivados de las exportaciones, cuyas divisas hayan ingresado al mercado regulado y las importaciones de bienes y servicios del gobierno.

Por último, referente al Mercado Bancario, en el cual las compras y ventas de divisas serán las no comprendidas en los dos anteriores mercados, tales como gastos y sueldos de diplomáticos, entrada de capital extranjero para la inversión total o parcial, repatriación de capitales, remesas, turismo, etc.

Posteriormente, en el proyecto "GUATEMALA 2000", se contempló un proceso de deslizamiento gradual de la moneda, para mantener un tipo de cambio competitivo que alentara las exportaciones y restringir las importaciones, para hacer a estas últimas más caras. Es preciso comentar que uno de los objetivos del F.M.I., es la eliminación de las distorsiones del tipo de cambio que impedían una eficaz inserción de los mercados nacionales a los internacionales. Esta situación, según se contemplaba era hacer flotar el Quetzal respecto del Dólar de los Estados Unidos de América y cuyo precio sería fijado por la libre acción de los agentes económicos en el mercado y en el cual el gobierno actúa únicamente como oferente y demandante.

Si bien en Guatemala el esquema cambiario es flexible, es decir, que el tipo de cambio nominal se determina por la interacción entre la oferta y la demanda de divisas en el mercado cambiario, el Banco de Guatemala participa en el mercado cambiario de conformidad con una regla de participación que se basa en criterios objetivos y transparentes y que tiene la finalidad de moderar la volatilidad del tipo de cambio nominal sin afectar su tendencia.

En adición, la Junta Monetaria, tomando en consideración la incertidumbre y volatilidad que prevalecía en los mercados financieros internacionales, aprobó en resolución JM-22-2009, del 25 de febrero de 2009, facultar al Banco de Guatemala a participar, de forma excepcional, en el mercado cambiario para contrarrestar la volatilidad inusual en el tipo de cambio nominal⁶⁸.

En un régimen de metas explícitas de inflación, que en economía es el incremento sostenido y generalizado en los precios de los bienes y servicios; el tipo de cambio debe ser flexible para que sus variaciones faciliten a la economía la absorción de choques externos y para que la autoridad monetaria concentre su atención en la consecución de la meta de inflación, la cual se constituye en el ancla nominal de la política monetaria, sin perseguir activamente una trayectoria o un nivel específicos para el tipo de cambio.

En ese sentido, la flexibilidad del régimen cambiario permite a una economía pequeña y abierta adaptarse de mejor manera al entorno externo y compatibilizar sus precios internos con el equilibrio de la Balanza de Pagos, a pesar de las posibles rigideces nominales de algunos de sus precios y salarios.

La acción de liberar el sistema cambiario conforme a lo impuesto por el F.M.I., pretendía transformar una devaluación nominal en real, a través de la conservación de los niveles de precios internos, particularmente el nivel de salarios. Situación que no se ha dado, porque al encarecerse las importaciones los productos han transferido sus costos a los precios de los bienes y servicios, alcanzado un nivel de inflación superior al salario mínimo.

Por lo tanto dicho mecanismo aunque vino a contribuir al fortalecimiento de las exportaciones no tradicionales, implementando un modelo de desarrollo hacia afuera, desestimuló el mercado interno y la capacidad adquisitiva del consumidor

⁶⁸ Banco de Guatemala. Evaluación de la Política Monetaria a Noviembre de 2009.

doméstico, dado que el efecto no ha provocado ningún cambio en la estructura de la distribución de la riqueza, ya que los beneficios de dicho mecanismo fueron percibidos por los exportadores y comerciantes dirigidos al intercambio de artículos transables.

3.5.4 Relación de la Exportación de Productos No Tradicionales con el Empleo

Aunque resulta difícil cuantificar el aporte a la generación de nuevos empleos por parte de la exportación de productos no tradicionales, la Gremial de Exportadores de Guatemala (AGEXPORT), estima, que la exportación hacia Estados Unidos en el sector agrícola, hoy en día es considerado uno de los pilares más importantes de la economía guatemalteca, generando 1 millón 173 mil 321 empleos. En AGEXPORT se registran 250 empresas agroexportadoras, las cuales están integradas en las Comisiones de Frutas, Vegetales, Plantas Ornamentales, Follajes y Flores; y la de Productos Diferenciados.

Debido a la implementación del TLC, se impulsó el programa Growing Media Program, para la industria de plantas ornamentales, habiendo en Guatemala (al 2009), 125 empresas productoras y exportadoras que producen más de 10 variedades de flores y especies de follajes. Según el Ministerio de Economía, Estados Unidos de América compra un 32% de la producción de flores y follajes, generando así, unos 75 mil empleos directos e indirectos.

El sector artesanal guatemalteco, está conformado por aproximadamente un millón de personas, en su mayoría indígenas, dispersos en los 22 departamentos de la República, con mayor concentración en la zona occidental y central del país. Se estima que un 70% de esta población son mujeres artesanas tejedoras, siendo la producción textil la mayor rama artesanal del país en telares de cintura y de pedal, aplicaciones bordadas y productos tejidos en crochet. Adicionalmente, Guatemala cuenta con otras ramas artesanales como productos

en madera, cerámica, fibras vegetales, vidrio soplado, hierro forjado, velas, cuero y joyería. El sector artesanal exportador (principalmente hacia Estados Unidos de América), organizado y formal, está generando en el país fuentes de empleo a aproximadamente 20,000 artesanos en los diferentes departamentos y comunidades del interior del país.

En los últimos años el sector hidrobiológico, ha exportado un promedio de US \$40 millones. Sin embargo, este sector tiene un potencial de incrementar sus exportaciones, a través del aumento de los productos que se producen en la actualidad y de la producción de nuevos productos provenientes de las actividades de acuicultura. Se estima que en el sector existen aproximadamente 25 empresas exportadoras de productos pesqueros y más de 20,000 productores incluyendo pescadores del sector artesanal.

El sector de manufacturas, está integrada por 18 distintos subsectores, entre los cuales destacan por sus volúmenes de exportación los productos químicos, materiales de construcción, plásticos, cosméticos, alimentos y bebidas. Dentro de la Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT), existen unas 250 empresas exportadoras, tanto grandes, como medianas y pequeñas, de capital extranjero y de capital guatemalteco, contando muchas de ellas con tecnología de punta, lo que las hace ser altamente competitivas en los mercados internacionales. La mayor parte de las empresas están localizadas en la ciudad capital, aunque existen algunas otras en Escuintla (50 Kms. de la ciudad), Zacapa (150 Kms. de la ciudad) y Quezaltenango (200 Kms. de la ciudad), generando unos 50,000 empleos directos.

El sector Forestal ha sido identificado como uno de los focos de desarrollo para el país, por lo que se conformó la oficina del Cluster Forestal de Guatemala. Las tierras de aptitud preferentemente forestal comprenden una superficie equivalente al 51.4 % del territorio nacional que equivale a 55.968 km².; los departamentos con mayor superficie de tierras forestales con fines productivos son: Petén, Quiché, Huehuetenango, Alta y Baja Verapaz, Izabal. La Comisión de

Fabricantes de Muebles, COFAMA de AGEXPORT, se ubica dentro de la parte secundaria del sector, que corresponde a la parte de la industria que da valor agregado a la materia prima y en la que se encuentran diferentes instituciones que velan por la integración y desarrollo de todo el sector forestal de Guatemala.

AGEXPORT, reporta la existencia de unas 200 empresas exportadoras de muebles, artesanías, puertas, casas prefabricadas y diversos tipos de manufacturas de madera y otros productos forestales, generando las exportaciones, como principal destino el de Estados Unidos de América, unos 12,000 empleos formales y unos 190,000 empleos indirectos (desde los viveros hasta su exportación). Caobadoors, es una empresa de éxito, dedicada a la fabricación de productos de madera que exporta a Estados Unidos y que según datos del Ministerio de Economía, desde la entrada en vigor del TLC la empresa ubicada en la finca San Isidro, Jocotenango, ha obtenido beneficios, como un 92% de aumento en sus exportaciones, por lo tanto aumentó el número de sus trabajadores a 277, esto por la demanda de pedidos desde Estados Unidos de América.

La industria de vestuario y textiles de Guatemala es uno de los sectores de exportación más desarrollados y estructurados del país. Siendo en la actualidad uno de los principales generadores de divisas por concepto de exportaciones, principalmente como destino, el mercado de Estados Unidos de América; con un 90% del total de las exportaciones. Así como una de las principales fuentes de empleo para más de 124,000 guatemaltecos. Este dinámico sector exportador ha desarrollado bajo la metodología de cluster la integración de todos los sectores relacionados con la confección industrial de vestuario. Dentro de las empresas beneficiadas por el TLC, tenemos a Accesorios Textiles; especializada en la elaboración de etiquetas bordadas e impresas y otros tipos con un estampado con

estilo de barras. Facturó en el año 2008 US\$2.8 millones en pedidos de los cuales la mayoría fueron prendas de Estados Unidos de América⁶⁹.

Así mismo el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, cuenta con indicadores específicos para la medición y análisis de los empleos de carácter formal. Este indicador “número de afiliados inscritos”, se refiere a las personas que cuentan con régimen de seguridad social. A continuación se muestra el comportamiento de afiliados en la rama de agricultura, silvicultura, caza y pesca e industrias manufactureras.

| TABLA VI | | | |
|---|---|------------------------------|--|
| NÚMERO DE TRABAJADORES POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA EN LA REPÚBLICA | | | |
| ESTIMACIÓN DEL INSTITUTO GUATEMALTECO DE SEGURIDAD SOCIAL (IGSS) | | | |
| PERÍODO 2006 - 2009 | | | |
| AÑO | AGRICULTURA, SILVICULTURA CAZA Y PESCA | INDUSTRIAS MANUFACTURERAS | |
| 2006 | 140,554 | 176,736 | |
| 2007 | 151,200 | 172,567 | |
| 2008 | 143,740 | 160,101 | |
| 2009 | 152,415 | 150,387 | |

Fuente: Elaboración propia con datos del IGSS

Lo anterior pone de manifiesto que dicho comportamiento es positivo y más con relación al área de agricultura, que es la que un mayor número de nuevos afiliados reporta, obedeciendo al incremento por la exportación de productos no tradicionales, siendo nuestro principal socio comercial Estados Unidos de América. Dichas cifras solo son sobrepasadas por las ramas de comercio⁷⁰ y servicios⁷¹.

Como se puede observar, el aporte de esta actividad exportadora, es una fuente generadora de nuevas oportunidades de empleo, particularmente en el área agrícola y textil; así como en el área forestal, que ha demostrado ser un sector en crecimiento. Por lo tanto, esta generación de empleos directos como indirectos, ha venido a mejorar en parte las condiciones de vida de los

⁶⁹ Por Redacción de Negocios. “TLC a 3 años”. Prensa Libre. (Guatemala, 29 de junio de 2009).

⁷⁰ Incluye Banca y Seguros

⁷¹ Incluye IGSS y Estado. Presupuesto, planilla y supernumerario (excedente).

trabajadores, toda vez que el cambio de hábito en la producción de autoconsumo ha pasado ser a la actividad exportadora.

3.5.5 Relación de la Exportación de Productos No Tradicionales con los Sueldos y Salarios

Al igual que el empleo, los sueldos y salarios que se han generado por concepto de la exportación de Productos No Tradicionales, son difíciles de cuantificar. Sin embargo, con información del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), se puede determinar, que dicha actividad ha propiciado un mejoramiento de los sueldos y salarios medios, tanto en la agricultura como en la industria manufacturera.

| TABLA VII | | | | |
|--|-------------|---------------------|----------------------------|---------------------|
| SUELDOS Y SALARIOS MEDIOS ANUALES POR RAMAS (AGRICULTURA E INDUSTRIA MANUFACTURERA) | | | | |
| EN MILES DE QUETZALES | | | | |
| PERIODO 2006-2009 | | | | |
| AÑO | AGRICULTURA | % DE CRECIMIENTO | INDUSTRIA MANUFACTURERA | % DE CRECIMIENTO |
| 2006 | 16,873.50 | 7.4 | 29,785.10 | 12.8 |
| 2007 | 17,596.40 | 4.3 | 31,835.50 | 6.9 |
| 2008 | 19,357.40 | 10 | 34,599.40 | 8.7 |
| 2009 | 20,036.10 | 3.5 | 35,659.70 | 3.1 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social.

Con el seguimiento de la promoción de exportaciones y la entrada en vigencia del DR-CAFTA, como puede observarse en la tabla anterior, se ha ido generando un incremento en las tasas de crecimiento de los salarios en la agricultura y en la industria manufacturera. Incremento que se puede observar, que a finales del 2006 aumentó en un 7.4% en la agricultura (no superando al año 2005, que fue de un 11%) y de un 12% en la industria manufacturera,

superando un 8% al año 2005. En los siguientes años se aprecia un leve incremento en ambos rubros con excepción al año 2008, en el que se puede observar un crecimiento bastante significativo en ambos rubros.

Para el caso de la agricultura, dicho crecimiento es atribuible al cambio de composición de la producción de productos en el campo, toda vez que se cambió de la producción para el autoconsumo a la de productos para la exportación (principalmente a Estados Unidos de América), lo que ha permitido obtener un mejor ingreso. En lo que respecta a la industria manufacturera, el incremento en la tasa de crecimiento en los salarios ha obedecido al constante desarrollo y permanencia de las industrias de maquila, principalmente las relacionadas con la fabricación de ropa y textiles.

Lo anterior pone de manifiesto la importancia que han tenido los productos no tradicionales en las exportaciones hacia Estados Unidos de América. Actividad que de seguir dándole prioridad, podría ser una alternativa para lograr un desarrollo económico en el país, en el mediano y largo plazo.

En cuanto a los salarios mínimos, estos solo nos dan a conocer cómo han evolucionado los mismos en Guatemala. Podrían servir solo como complemento, aunque lo más correcto es basarse en la información que maneja el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (anteriormente analizados), esto por el enfoque que se le da a dicha investigación de tesis (el desarrollo económico).

| AÑO | ACTIVIDAD AGRÍCOLA | ACTIVIDAD NO AGRÍCOLA | ACTIVIDAD EXPORTADORA Y DE MAQUILA | ACDO. GUBERNATIVO No. | FORMA DE FIJACIÓN | FECHA DE VIGENCIA |
|------|--------------------|-----------------------|------------------------------------|-----------------------|-------------------|--|
| 2006 | diario Q42.46 | diario Q43.64 | no había clasificación | 640 - 2005 | Organismo | agrícola 1/01/2006 |
| | mensual Q1,273.80 | mensual Q1309.2 | | | Ejecutivo | no agrícola 31/12/2006 |
| 2007 | diario Q44.58 | diario Q45.82 | no había clasificación | 624 - 2006 | Organismo | agrícola 01/01/2007 |
| | mensual Q1337.4 | mensual Q1374.6 | | | Ejecutivo | no agrícola 31/12/2007 |
| 2008 | diario Q47 | diario Q48.5 | diario Q47.75 | 625 - 2007 | Organismo | agrícola 01/01/2008 |
| | mensual Q1410 | mensual Q1455 | mensual Q1432.5 | | Ejecutivo | no agrícola 31/12/2008 exp. y maq. 31/12/2008 |
| 2009 | diario Q52 | diario Q52 | diario Q47.75 | 398 - 2008 | Organismo | agrícola 01/01/2009 |
| | mensual Q1560 | mensual Q1560 | mensual Q1432.5 | | Ejecutivo | no agrícola 30/12/2009 expo. y maq 31/12/2008 |

Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Trabajo

El salario mínimo establecido, por el Organismo Ejecutivo, como puede observarse año con año ha ido en aumento. Pero a pesar de dicho aumento, este no ha sido suficiente, para satisfacer la canasta básica vital mensual de los guatemaltecos. Canasta básica vital, formada por la alimentación, salud, educación y vivienda; que para el año 2006 cerró con un costo mensual de Q2, 724.94, posteriormente al igual que el salario, esta aumento a Q3, 033.92 en el 2007 y Q3, 605.94 en el 2008. En el año 2009 se da la excepción a una baja por un costo mensual de Q3, 462.26⁷², pero dicha disminución no es suficiente para que el salario mínimo establecido, cubra estas necesidades vitales. Y por seguir analizando dicha problemática, para el año 2010 el salario mínimo mensual fue de Q1, 680.00 para actividad agrícola y no agrícola y de Q1, 552.50 para actividad exportadora y de maquila. Para el año 2011 el salario mínimo mensual establecido corresponde a Q1, 937.54 para actividad agrícola y no agrícola, y de Q1, 808.27 para la actividad exportadora y de maquila. Como puede estimarse, estos dos aumentos, en los últimos años no cubren ni la canasta básica del año 2009.

3.5.6 Relación de la Exportación de Productos No Tradicionales con la Salud

La situación de la seguridad alimentaria en el país se caracteriza por altos índices de desnutrición, situación que limita las posibilidades de desarrollo y competitividad de la población guatemalteca. Como consecuencia de esta problemática se encuentran: el bajo peso al nacer, que afecta al doce por ciento de los neonatos, y la presencia de desnutrición crónica en el 49.3 por ciento de los menores de cinco años de edad. Cabe indicar que la incidencia de la desnutrición crónica es casi el doble en la niñez indígena (69.5%), en

⁷² Datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). Costo mensual para una familia de 5 integrantes.

comparación con la no indígena (35.7%). La media de desnutrición crónica en las áreas rurales es de 55.5 por ciento⁷³.

En un reto fundamental, se constituye lograr disminuir la inseguridad alimentaria para contar con guatemaltecos más sanos y aptos para desarrollarse en un mundo competitivo. ¿Pero, como influye la exportación de Productos no Tradicionales en esta variable (salud)?, cuando en el Artículo 2º. de la Constitución Política de la República, se establece como Deberes del Estado garantizar a los habitantes de la República la vida, la libertad, la justicia, la seguridad, la paz y el desarrollo integral de la persona.

Esta variable a diferencia del empleo y salario, es mucho más complicada, relacionarla a dicha actividad exportadora, debido a que es obligación e iniciativa del Gobierno, velar por la salud de los habitantes. Pero a pesar de esto, varios sectores exportadores no tradicionales han tomado conciencia social a dicha problemática, como lo ha hecho "Kiej de los Bosques, S.A.". Empresa dedicada actualmente a la producción forestal, la cual en términos de alimentación, ha logrado implementar, que los artesanos y miembros de las comunidades mejoren su nivel de vida, creando huertas familiares y pequeñas granjas. Otro ejemplo, es el de la Cooperativa Integral de Producción El Limón R.L (Coelmon), la cual además de generar un número significativo de empleos para los miembros de las comunidades, ha fortalecido procesos de organización comunitaria.

Ecke Guatemala, es otra empresa líder, exportadora de pascuas y plantas de primavera, que ve el recurso humano como fuente de ventaja competitiva. Esta empresa no solo se esfuerza por ofrecer empleo permanente durante todo el año (a pesar de que el negocio de producción agrícola es naturalmente estacional), sino que además cuenta con iniciativas de proyección hacia las familias y las comunidades de los colaboradores (programas de limpieza y salud comunitaria)⁷⁴. Otra de las empresas exportadoras, se encuentra Gibor, S.A.;

⁷³ Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM). Agenda Nacional de Competitividad 2005-2015. Pag.13.

⁷⁴ Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM). El Potencial Competitivo de Guatemala. Casos de Éxito de Empresas Guatemaltecas Competitivas. Pág. 61

empresa dedicada al manejo y la industrialización de productos forestales en la zona de Petén. Esta empresa dentro de su conciencia social ofrece seguro de vida y atención médica a sus trabajadores y en forma indirecta beneficia también a las comunidades.

Todas estas ayudas anteriormente mencionadas, han beneficiado a unas 50,000 personas. Tanto en forma directa (empleados) como en forma indirecta (familias y comunidades).

3.5.7 Relación de la Exportación de Productos No Tradicionales con la Educación

La competitividad está íntimamente ligada con la educación, la cual también contribuye a la reducción de la pobreza, el fortalecimiento de las instituciones, la capacidad de los países para progresar y la gobernabilidad de los mismos.

Las estadísticas (utilizadas hasta el 2009) del Ministerio de Educación (MINEDUC) registraron las siguientes Tasas Netas de Escolaridad (TNE): Si se analizan los indicadores de acuerdo con los criterios étnicos y de género, también puede observarse atrasos. Actualmente la asistencia neta en la primaria fue del 71.3 por ciento para los indígenas y del 84 por ciento para los no indígenas. Así mismo, se estableció que, cada cien niñas que ingresan a la primaria, solo veinticinco son promovidas al sexto año de primaria. En cuanto a la alfabetización, se ha calculado el analfabetismo en la población de 15 a 64 años de edad, en un 28.5%. La situación al desglosar este porcentaje por sexo, arroja que el 61.2% por ciento de analfabetas son mujeres y 36.8 por ciento son hombres, si bien este porcentaje se ha reducido, los datos evidencian una tendencia preocupante.

Se debe reconocer que, en Guatemala, no existe un sistema nacional de educación integral. La Ley de Educación Nacional define al Sistema de Educación Nacional como "el conjunto ordenado e interrelacionado de elementos, procesos y

sujetos a través de los cuales se desarrolla la actividad educativa". La actividad educativa funciona a través de 1) el Ministerio de Educación, 2) el INTECAP, 3) el Comité Nacional de Alfabetización –CONALFA- y 4) el Consejo Superior de la Universidad de San Carlos, el cual coordina acciones con el Consejo de Enseñanza Superior Privada. A pesar de que existen varias instancias dentro del sistema educativo nacional, no se cuenta con un mecanismo que logre enlazar las necesidades de los niveles que cada una de estas instancias atiende⁷⁵.

La educación tiende a ser un espejo de la sociedad. Por tal razón, en ella inciden una serie de factores exógenos como la cultura de las comunidades, la demografía, las condiciones políticas, las demandas de la economía, las ideas sobre la preparación de las personas, las teorías del aprendizaje, la disponibilidad y el uso de las tecnologías y los recursos que la sociedad está dispuesta a asignar a esta tarea en educación. Por lo tanto es necesario continuar con la reforma educativa y es necesario asegurar la implementación de la misma en el aula. Es preciso que esta responda a la demanda de la realidad nacional de hoy en día.

Por lo tanto la educación científica es de suma importancia para que la producción del país permita aplicar nuevos conocimientos. De esta forma se evolucionará de una etapa en la cual lo importante es la dotación de recursos básicos, a una etapa basada en la inversión y, finalmente, a una impulsada por la innovación.

En la Agenda Nacional de Competitividad 2005-2015, se detallan políticas educativas, entre ellas: Consolidación de la Reforma Educativa como el eje de los procesos educativos en todas las comunidades y regiones del país; fortalecimiento de un sistema nacional de educación que responda a estándares nacionales e internacionales de calidad educativa; democratización y participación ciudadana en los procesos educativos; reestructuración del subsistema de educación extraescolar con cobertura nacional orientado hacia la productividad, la competitividad y la creatividad y reducción del índice de analfabetismo, de

⁷⁵ Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM). Op.cit Pag.17

acuerdo con estándares internacionales. ¿Pero cómo ha incidido la exportación de los Productos no Tradicionales con la variable de educación?, cuando al igual que la salud son deberes que le competen al Estado.

Como en la variable anterior, existen empresas exportadoras no Tradicionales preocupadas por la competitividad y han llegado a la conclusión, que el tema de la educación es sumamente importante para la misma. Por lo tanto han enfocado su desarrollo no solo en el desempeño económico, sino también en el social educativo. Dentro de estos esfuerzos, se han contado con programas de capacitación permanente a todo nivel (incluyendo un programa de alfabetización del personal de las empresas) e iniciativas de proyección hacia las familias y las comunidades de los colaboradores (ej. apoyo a escuelas); los miembros de las asociaciones comunitarias gestionan sus cédulas, pudiendo ejercer el derecho al voto y logrando incidencia política; adicionalmente, se crearon becas de estudio para los hijos de los artesanos; las mujeres por iniciativa propia comenzaron a alfabetizarse y se dio un proceso de revalorización de la cultura y las tradiciones de la comunidad.

CAPÍTULO IV COMPETITIVIDAD

4.1 Definición de Competitividad

La Comisión Económica para América Latina define la competitividad como “la habilidad de un país o una compañía de generar más riqueza que sus competidores en los mercados mundiales”⁷⁶; agregando, que la competitividad combina activos y procesos. Los activos se generan como los recursos naturales, o se crean, como la infraestructura; y los procesos transforman los activos en resultados económicos. Se dice que una región, un país o un territorio, es competitivo si las condiciones con las que operan sus productores y viven sus habitantes les permiten generar prosperidad y desarrollarse, sin tener que recurrir para ello a la explotación del hombre o la naturaleza. En este contexto, la competitividad se relaciona con el desarrollo y el uso eficiente y sostenible de los recursos; es decir con la productividad.

El principal objetivo de cualquier país, y por supuesto de Guatemala, es aumentar la calidad de vida de todos los ciudadanos. Esto depende directamente de la productividad con que tanto los recursos naturales, como los de capital y el servicio producido utilizando una unidad de capital o de trabajo. Es decir, cuanto más productos y servicios se produzcan con menos capital y menos mano de obra, más productivo es un país⁷⁷.

4.2 Niveles de la Competitividad Sistémica

⁷⁶Definición de competitividad de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

⁷⁷Programa Nacional de Competitividad. El Potencial Competitivo de Guatemala. Pág. 15

La competitividad debe ser sistémica, ya que nos involucra a todos. Por lo tanto, una Agenda Nacional de Competitividad adopta una visión amplia que requiere la acción de múltiples actores y opera en el contexto de una base territorial claramente definida. Con ello se pretenden identificar y promover los factores que originan la competitividad. Estos se encuentran entrelazados a nivel social, económico y cultural, y vinculados a ciertos contextos y lugares. Por lo que el enfoque de la competitividad sistémica, se lleva a cabo en cuatro niveles: meta, macro, meso y micro, que se refieren a lo siguiente:

4.2.1 Nivel Meta

Un Nivel Meta tiene que ver con la construcción de un ambiente adecuado para la competitividad a nivel de ideas, la cultura, la organización social y política. A nivel de ideas, la dimensión meta implica que los distintos grupos sociales compartan los mismos valores básicos, actitudes y modelos mentales.

4.2.2 Nivel Macro

El Nivel Macro abarca a todas las políticas de orden general y se aplican de manera jerárquica. Estas políticas son básicamente, un asunto tecnocrático y no responden a las necesidades específicas de cada sector, son insuficientes para alcanzar la competitividad por si solas. Los principales problemas por resolver aquí se refieren a la política cambiaria, monetaria, financiera, fiscal, arancelaria, y a la seguridad y justicia.

4.2.3 Nivel Meso

Un tercer nivel lo conforman las políticas a un Nivel Meso, en estas se requiere un trabajo en conjunto entre los sectores público, productivo y académico que fomenten la innovación, la creación de zonas dinámicas de crecimiento, mecanismos de cooperación entre firmas, la simplificación de

trámites burocráticos, el mejoramiento de la logística en puertos y aeropuertos, y sistemas apropiados de calidad de capacitación. En este nivel las políticas y acciones deben orientarse hacia el posicionamiento del país.

4.2.4 Nivel Micro

Por último, un Nivel Micro tiene en cuenta como las exigencias del mundo moderno obligan a los productores y a los ciudadanos a prepararse y reorganizarse para hacer frente a los desafíos de una manera proactiva. En este nivel es fundamental mejorar la eficiencia.

TABLA IX
COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

| NIVEL | ACTORES | CARACTERÍSTICAS |
|-------|------------|--------------------------|
| Meta | Individuos | Valores y actitudes |
| Macro | Gobierno | Políticas publicas |
| Meso | Sectores | Políticas sectoriales |
| Micro | Empresas | Estrategias individuales |

Elaboración propia con información anteriormente mencionada.

La tabla IX, representa un cuadro sinóptico de cómo está formada e integrada la competitividad sistémica (anteriormente desarrollada). Competitividad integrada por niveles que a su vez están formados, por actores y características.

4.3 Potencial Comparativo y Competitivo de Guatemala a Nivel Internacional

El paso inicial de todos los países para escoger un posicionamiento competitivo es analizar cuáles son las fortalezas que el país tiene naturalmente frente a otros países del mundo. Estas fortalezas se denominan “ventajas comparativas” y sirven como base para construir sectores económicos sobresalientes. A su vez, las ventajas competitivas son aquellas fortalezas que el país construye a través de inversión y de innovación. A diferencia de las ventajas comparativas que son heredadas, las ventajas competitivas son creadas y reflejan la verdadera capacidad competitiva de un país.

El modelo comparativo y competitivo que delinea la Agenda Nacional de Competitividad para Guatemala 2005-2015 se basó, en que Guatemala posee una biodiversidad con 19 ecosistemas, 350 microclimas que potencian su cultura y una vocación agrícola exportadora. Además, el país cuenta con una serie de elementos que contribuyen a una mayor presencia de la actividad industrial dentro de la región. Estos son: La habilidad artesanal y el alto potencial de aprendizaje de sus habitantes; la existencia de una plataforma humana en transformación, tanto a nivel gerencial y operativo; y la población universitaria más grande de la región. Por su parte, la plataforma tecnológica y de telecomunicaciones que posee el país, ofrece una infraestructura de conectividad con el mundo que reporta grandes ventajas para el desarrollo de actividades de servicios y tecnología.

Además Guatemala está ubicada con proximidad al mayor mercado de consumo masivo, Estados Unidos y Canadá, y es considerada la puerta de entrada para el mercado centroamericano y México. Sus condiciones fronterizas ofrecen una posición geográfica privilegiada, con acceso a los dos océanos por los que circula el mayor comercio en el mundo y como bisagra entre los países

miembros del NAFTA⁷⁸ y DR-CAFTA. Los volúmenes de carga, actuales y potenciales la convierten en el centro logístico natural de Mesoamérica.

4.4 Intercambio Comercial de Guatemala con Estados Unidos de América

Aunque el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos de América en su normativa comercial es aplicable a todos los países que lo suscribieron, existen algunos capítulos que se aplican de manera diferente en las relaciones comerciales bilaterales, lo cual hace que, desde un ángulo legal, el tratado constituya un ente jurídico diferente para cada uno de los socios comerciales. Desde ese punto de vista, cabe perfectamente referirse a dicho instrumento como el tratado bilateral de libre comercio entre Guatemala y los Estados Unidos de América⁷⁹; y, en tal sentido, en adelante se hará referencia y análisis a la exportación de Productos No Tradicionales en el marco del Tratado de Libre Comercio en términos bilaterales (Guatemala y Estados Unidos de América).

El crecimiento de las exportaciones se da en aquellos sectores donde Guatemala cuenta con “ventajas comparativas” que se deriven principalmente de su abundancia relativa de mano de obra, sus recursos culturales y naturales. En otros sectores, dicho crecimiento es el resultado de una mayor especialización en la producción (ventajas competitivas). Siendo Estados Unidos, históricamente y por razones de diversa índole, el principal socio comercial de Guatemala. A mediados del siglo pasado (1951) de los US\$ 74.5 millones que sumaron las exportaciones totales, el 89.5% tuvo como principal destino los Estados Unidos⁸⁰. A lo largo de los años, el desarrollo productivo y el nivel económico que ha alcanzado el país, así como las políticas de apertura comercial que lo han acompañado, han permitido que tanto los productos como los mercados de

⁷⁸Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México.

⁷⁹ Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las relaciones comerciales Guatemala-Estados Unidos de América: Dos años de Vigencia del Tratado de Libre Comercio. Pág. 2

⁸⁰Medio Siglo del Comercio Exterior de Guatemala (1950-1999). Arnoldo Calderón González. 2006.

exportación hayan sufrido una transformación y diversificación importante, con lo cual la mencionada dependencia si bien ha disminuido, aún conserva una importancia de primer orden.

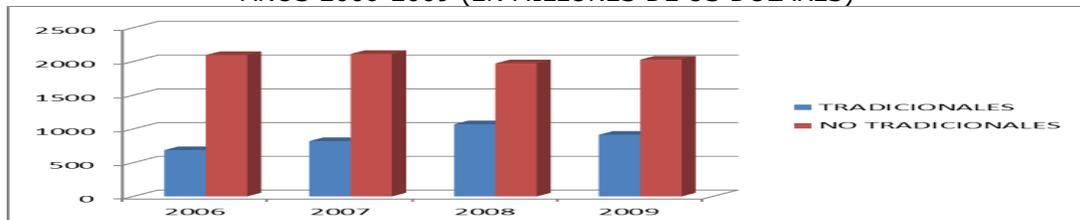
TABLA X
GUATEMALA: VALOR (FOB) DE LAS EXPORTACIONES HACIA ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, CLASIFICADAS POR PRODUCTOS TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES
AÑO 2006-2009 -EN MILLONES DE US DÓLARES-

| AÑO | TRADICIONALES | TRADICIONALES | NO | NO TRADICIONALES | TOTAL |
|------|---------------|---------------|---------------|------------------|---------|
| | | % del Total | TRADICIONALES | % del Total | |
| 2006 | 686.6 | 24.7 | 2,095.2 | 75.3 | 2,781.8 |
| 2007 | 820.4 | 28.0 | 2,112.0 | 72.0 | 2,932.4 |
| 2008 | 1,069.3 | 35.2 | 1,971.9 | 64.8 | 3,041.2 |
| 2009 | 914.2 | 31.1 | 2,027.4 | 68.9 | 2,941.6 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Estadísticas Económicas, Sección de Estadísticas Cambiarias. Banco de Guatemala.

GRÁFICA 8

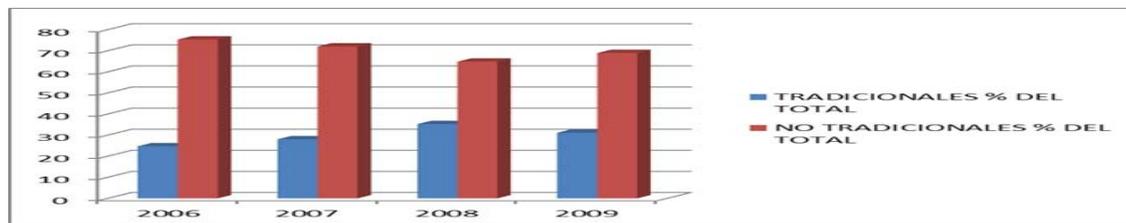
GUATEMALA: EXPORTACIONES HACIA ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, CLASIFICADAS POR PRODUCTOS TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES
 AÑOS 2006-2009 (EN MILLONES DE US DÓLARES)



Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Estadísticas Económicas, Sección de Estadísticas Cambiarias. Banco de Guatemala.

GRÁFICA 9

GUATEMALA: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA EN PORCENTAJE



Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Estadísticas Económicas, Sección de Estadísticas Cambiarias. Banco de Guatemala

Respecto a la tabla X y las gráficas 8 y 9, al cierre del año 2006, Guatemala exporta menos productos tradicionales hacia Estados Unidos de América (US\$686.6 millones), aumentando así la exportación de los productos no tradicionales (US\$2,095.2 millones). A la fecha del año 2007 los productos tradicionales aumentan levemente (US\$820.4 millones) en comparación al año 2006, pero siguen siendo superados por la exportación de los productos no tradicionales (US\$2,112.0 millones), superando estos aún, el año 2006.

En el año 2008, el comercio en las exportaciones con Estados Unidos de América aumento, siendo este el mejor de los años para el comercio entre el período 2006 al 2009. Al cierre del año 2008, se observó un incremento bastante significativo en los productos tradicionales (US\$1,069.3 millones), en comparación a los dos años anteriores, pero no lograron superar la exportación de los productos no tradicionales (US\$1,971.9 millones), a pesar de que estos disminuyeron en comparación al año 2007. Con referencia al año 2009, se dio una caída en el total de las exportaciones hacia Estados Unidos de América (US\$2,941.6 millones). La caída en el comercio no fue generalizado, ya que el resultado total de las exportaciones de productos no tradicionales aumento (US\$2,027.4 millones), en comparación al año 2008. Pero en cuanto a los principales productos de exportación (tradicionales) fue negativo (US\$914.2 millones), principalmente para el café y el petróleo.

A efecto lógico de estas caídas en el comercio, también se puede observar en la gráfica 9, la caída en el porcentaje de representatividad especialmente en los productos no tradicionales. Siendo estos con la mayor tendencia a la baja; baja que sigue siendo bastante representativa en las exportaciones hacia Estados Unidos de América, ya que al comparar los porcentajes de los productos no tradicionales con los tradicionales; los porcentajes de representatividad de los productos no tradicionales son mayormente distintivos comparados con los porcentajes de los productos tradicionales.

Según, María Antonieta del Cid de Bonilla comenta⁸¹: “Uno podría inferir que de no haberse suscrito el Tratado de Libre Comercio, los impactos podrían haber sido mayores en término del comercio con Estados Unidos de América, pero se requerirían análisis más específicos. Es posible que así sea”.

Para Fanny de Estrada, directora ejecutiva de la Asociación Guatemalteca de Exportadores (Agexport), considera que la caída en la exportación de vestuario (textiles), más de 30 por ciento, impacta en el resultado global, aunque otros sectores aun crezcan más de 4 por ciento⁸². No obstante, de Estrada, comento que el país salió bien librado, en parte por la diversificación de productos. “Poniendo la crisis en evidencia a los productos que tienen la fortaleza de sobrevivir hasta la peor crisis; y los que también tienen a su vez potencial para inversión”⁸³.

Por lo tanto se da una explicación al comportamiento de la caída de las exportaciones. Siendo está influenciada por la crisis económica global, ya que Estados Unidos es el principal socio comercial del país y manifestó un menor consumo, mostrando menos necesidad de compra de bienes a países del exterior.

TABLA XI
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES
HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
EN MILLONES DE US DOLARES
AÑOS: 2006-2009

| AÑOS | TEXTILES | PLANTAS ORNAMENTALES | FRUTAS FRESCAS, SECAS O CONGELADAS | LEGUMBRES Y HORTALIZAS | MANUFACTURAS DE MADERA | CAMARONES Y LANGOSTA | GRANOS | ARTESANÍAS | TOTAL |
|----------------|----------------|-------------------------|---------------------------------------|---------------------------|---------------------------|-------------------------|-------------|--------------|----------------|
| 2006 | 1,457.8 | 34.9 | 117.8 | 65.4 | 28.1 | 30.6 | 3.3 | 25.9 | 1,763.8 |
| 2007 | 1,334.2 | 33.0 | 170.7 | 89.5 | 39.2 | 20.0 | 2.8 | 23.3 | 1,712.7 |
| 2008 | 1,159.8 | 29.7 | 128.9 | 110.5 | 27.5 | 15.4 | 9.2 | 43.8 | 1,524.8 |
| 2009 | 973.7 | 33.3 | 177.3 | 99.9 | 21.8 | 19.4 | 13.6 | 54.9 | 1,393.9 |
| TOTALES | 4,925.5 | 130.9 | 594.7 | 365.3 | 116.6 | 85.4 | 28.9 | 147.9 | 6,395.2 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Departamento de Estadísticas Económicas, Sección de Estadísticas Cambiarias. Banco de Guatemala.

⁸¹Ex presidenta del Banco de Guatemala (BANGUAT). Entrevista otorgada a Prensa Libre.

⁸² Redacción de negocios. “TLC 3 años”. Prensa Libre. (Guatemala, lunes 29 de junio de 2009).

⁸³Díaz Zeceña, Leonel y Rosa Ma. Bolaños. “Comercio exterior cayó en 2009”. Prensa Libre. (Guatemala, viernes 5 de febrero de 2010).

La tabla anterior muestra, que derivado de la negociación del DR-CAFTA y del intercambio comercial entre Guatemala y Estados Unidos de América, uno de los sectores que se considera mayormente beneficiado es el de los textiles, principalmente porque consolida los beneficios existentes bajo los programas de acceso preferencial, además que amplía sus beneficios, principalmente porque permite que la norma de origen utilizada sea más flexible que las existentes. Lo acordado en el DR-CAFTA se considera beneficioso, porque la regla de origen que permite el uso de hilo fabricado en la región centroamericana tiene ventajas como favorecer el encadenamiento de diversas ramas del sector.

Para Guatemala existe una serie de productos agrícolas no tradicionales en los cuales existen ventajas comparativas y competitivas las cuales han mostrado un crecimiento impresionante en el mercado de la exportación, beneficiándose como resultado del DR-CAFTA. Dentro de estos productos cabe mencionar las frutas frescas, secas y congeladas; artesanías y plantas ornamentales. Además de los productos mencionados, AGEXPRONT indica que existe potencialidad de generar empleos en los cultivos de tomate, chile, plantas ornamentales y sector forestal (productos de madera).

4.5 Obstáculos en la Competitividad para Guatemala en el DR-CAFTA

“La competitividad es vital para la supervivencia”.⁸⁴ Tema crítico en todos los países, pero en Centroamérica y especialmente en Guatemala, hoy en día es vital para la supervivencia económica. José Luis Guash, consultor del Banco Mundial, explica que Guatemala posee varios obstáculos en la competitividad; por mencionar, primeramente una deficiente oferta productiva exportable por temas de calidad y productividad. Tal es el caso que los exportadores deberán mejorar la calidad de los procesos de producción para evitar un cierre del mercado

⁸⁴Fernando Delgado, representante para Centroamérica del Fondo Monetario Internacional (FMI).

estadounidense a los productos. Evitando el mal uso de pesticidas o la utilización de aguas contaminadas en los cultivos.

Seguidamente, en cuanto a los subsidios a la exportación, Estados Unidos cuenta con tres programas: "Programa de Garantías para Créditos a Exportadores", que consiste en otorgar préstamos a exportadores a tasas preferenciales; el "Programa Promotor de Exportaciones", que reembolsa al productor la diferencia entre el precio de venta normal de producto y un precio especial de exportación establecido por el Departamento de Agricultura (USDA); y el "Programa para el Desarrollo de Mercados", por medio del cual el gobierno contribuyen con parte de los costos de desarrollo de mercados de exportación⁸⁵. Facilitando estos programas la entrada y la adaptación a los mercados. Así mismo, el programa de reducción de áreas de cultivo se puede considerar como un beneficio grande, puesto que permite a los granjeros cambiar de cultivo sin un sacrificio grande.

Por los tanto, los productores guatemaltecos no cuentan con esas facilidades, al contrario. Pese al ofrecimiento de campaña del Presidente Álvaro Colom, de apoyar el desarrollo rural, se pierde oportunidades de inversión debido a trámites burocráticos y, la consecuencia es el enfrentamiento de condiciones adversas. Con referencia a lo anterior el Estado había previsto invertir Q106.8 millones en desarrollo económico de áreas rurales, pero se ejecutó Q10 millones en el año. Dejando así de invertir el Gobierno Q96 millones. Por otro lado, en el presupuesto del 2009 se asignaron a ese proyecto Q60.1 millones de un préstamo del Banco Interamericano de Desarrollo y Q46.7 millones del Banco Mundial, según información del Ministerio de Finanzas. Rolando Cardona, viceministro de la Pequeña y Mediana empresa, expuso "no se ejecutaron por

⁸⁵DoughertyLiekens, Rodolfo. Una visión General sobre el DR-CAFTA. Pág. 46.

razones administrativas, es complejo el diseño del programa, pues hay que ponerse de acuerdo con las entidades y establecerles una agenda”⁸⁶.

A pesar, de que en el 2008 se registró un aumento de 150 por ciento de las exportaciones y 260 por ciento de empleos, prevalecieron otros obstáculos en la competitividad, debido a problemas aduanales y de visas. Además, que el área de administración de tratados del Ministerio de Economía es muy débil y los empresarios no han tenido el apoyo adecuado. Esto según el informe efectuado por la firma IDC, que analiza los beneficios y dificultades en la competitividad, bajo encargo del Ministerio de Economía⁸⁷. Por otro lado los empresarios tienen pérdidas del 30 por ciento en productos que no llegan al mercado porque hay deficiencias en la cadena de frío, carreteras y empaques. Según el Banco Mundial (BM), los costos logísticos de Guatemala se estiman entre el 25 y el 30 por ciento del valor del producto, que debería reducirse a la mitad para mejorar la productividad y competitividad de las empresas. Rodolfo Castillo, director de la Asociación Guatemalteca de Empresarios Rurales (Ager), explicó que otra dificultad es el desarrollo territorial, pues no se logran compromisos para hacer competitivos a los municipios.

La baja calidad de mano de obra, es otro de los obstáculos a la competitividad. Según el Centro de Investigaciones Económicas Nacionales (Cien), se requiere mejorar en la mano de obra. Aunque en este tipo de obstáculo ha habido mejoras, según el resultado de un estudio que revela los indicadores que permiten determinar la competitividad en Guatemala, llevada a cabo por la Alta Dirección Escuela de Negocios (Aden). El resultado revela que la competitividad de Guatemala ha mejorado en los rubros de acceso a la tecnología, y educación. Dándose por lo tanto los retrocesos más fuertes en la

⁸⁶Díaz Zeceña, Leonel. “Gobierno dejara de invertir Q96 millones en área rural” Prensa Libre. (Guatemala, jueves 27 de agosto de 2009).

⁸⁷Díaz Zeceña, Leonel. “Exitos y retos del TLC con EE.UU., en 6 casos” Prensa Libre. (Guatemala, lunes 1 de diciembre de 2008)

competitividad en las áreas de infraestructura con -2.8 por ciento, e institucionales con -1.8 por ciento⁸⁸.

En el indicador de infraestructura el informe refiere la baja en el flujo de inversión pública destinado a gastos de capital. Finalmente, la baja en el indicador de aspectos institucionales se debe a la creciente inseguridad (crimen y violencia). Esto, según el Banco Mundial, además de las necesidades en infraestructura, seguridad, asistencia técnica, transferencia de conocimientos y tecnología, el mayor desafío en el país, es lograr la integración de las pymes a las cadenas de valor. Puesto que para formalizar un negocio en el país se requiere de 11 procedimientos, se tardan 29 días y cuesta el equivalente a un 45.4 por ciento del producto Interno bruto (PIB) per cápita -US\$5 mil 200- más un capital inicial igual al 23.5 por ciento del PIB per cápita. En este sentido, Roberto Gutiérrez, presidente de la Red Nacional de Grupo Gestores, agrego que, de ese 10 por ciento, solo la mitad -20 mil pequeñas empresas- tendría oportunidad de formalizarse. “Según nuestra experiencia, en Guatemala formalizar una microempresa puede costar entre Q150 mil y Q200 mil, inversión recuperable en un año”, explicó⁸⁹.

4.6 Estrategias Empresariales y Políticas para Mejorar el Potencial Competitivo de Guatemala

El potencial competitivo de Guatemala nace como una respuesta a la necesidad de imprimirle mayor importancia a la competitividad como un valor social. La cultura de la competitividad posee amplio alcance; una cultura en la cual los protagonistas son todos los guatemaltecos. Por ello, impulsar la competitividad es un trabajo compartido en el que todos los sectores están invitados a participar, apoyar y beneficiarse. La competitividad nace de un

⁸⁸Dardón Garzaro, Byron. “Competitividad local reporta leve mejoría”. Prensa Libre. (Guatemala, martes 10 de mayo de 2011)

⁸⁹Ibid.

compromiso compartido donde el trabajo conjunto de los diferentes sectores y actores puede favorecer el desarrollo económico y social del país.

Fernando Delgado, representante para Centroamérica del Fondo Monetario Internacional (FMI), hace énfasis, para que una nación sea competitiva se requiere de reformas estructurales que faciliten la producción, desde la seguridad, infraestructura, facilitar la implantación de empresas y medidas administrativas; inversión pública, mejora de servicios del Estado que puedan disminuir los costes de producción de las compañías. Estas reformas son lentas, no son de un día para otro, pero hay que hacerlas; no son nuevas y es algo que las autoridades conocen, pero parece que hay incapacidad para lograr un consenso político y las reformas necesarias. Y si no hay consensos para el país, eso es un harakiri (suicidio económico)⁹⁰.

A pesar de todos los inconvenientes u obstáculos, existen estrategias con el fin de mejorar la competitividad guatemalteca. Viniendo estas tanto de iniciativas del sector público, a través del Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM), el cual establece estrategias competitivas plasmadas en la Agenda Nacional de Competitividad 2005-2015; el sector privado es otro ente social que se dedica a establecer estrategias competitivas, siendo el más dinámico la Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT); Así mismo el sector internacional colabora a enriquecer la competitividad del país, como lo es a través del Programa Mundial de Alimentos (PMA), junto a la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO). Siendo estas estrategias a continuación ampliadas:

- El Ministerio de Economía, propuso estrategias de competitividad en la provincia por medio de los Consejos de Desarrollo, así mismo siendo

⁹⁰ Delgado, Fernando. "La Competitividad". Prensa Libre. (Guatemala, lunes 15 de febrero de 2010).

prioridad impulsar la política del Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM) en el país, para promover empleos.

- El Programa Nacional para la Competitividad (PRONACOM), es un programa nacional, participativo, promotor y facilitador de alianzas interinstitucionales entre los sectores público, productivo y la sociedad civil, para que los esfuerzos y energía de los guatemaltecos se concentren en la consecución de objetivos comunes delineados en el posicionamiento que presenta la Agenda Nacional de Competitividad 2005-2015.

El acuerdo Gubernativo 306-2004 establece como responsabilidades del PRONACOM las siguientes:

-Impulsar acciones y políticas que mejoren las condiciones para la inversión productiva en el país.

-Apoyar la conformación de conglomerados productivos y de servicios, identificados como potencialmente competitivos y dar seguimiento para su fortalecimiento y desarrollo.

-Apoyar la formación de Agendas de Desarrollo Local, a nivel municipal o regional, orientadas a fomentar el desarrollo humano y productivo sostenible.

El comité Ejecutivo y el Consejo Ampliado del PRONACOM están conformados por miembros de los Organismos Ejecutivo, Legislativo; de los sectores productivo, laboral y académico; de la sociedad civil y de la comunidad internacional, entre otros. Esta estructura está diseñada con el espíritu de que los esfuerzos de la competitividad nacional no deben ser exclusivos de una persona o de algunos grupos. Adicionalmente, debe aglutinar distintos esfuerzos, de una manera sistémica, que surgen del

compromiso compartido y el trabajo conjunto de diferentes sectores y actores para alcanzar una Guatemala competitiva, próspera, solidaria y equitativa.

- Referente a esta inclusión de sectores surgen estrategias individuales, como el Programa de Desarrollo Económico desde lo Rural (PDER). Estrategia gubernamental, que contribuye a incrementar los ingresos de la población rural indígena, a generar empleo formal en el área rural, a mejorar la competitividad fortaleciendo las organizaciones rurales indígenas, para el auto-sostenimiento a largo plazo y a fortalecer los modelos de manejo estratégico de desarrollo territorial.
- La Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT), con el propósito de promover y desarrollar las exportaciones de productos no tradicionales de Guatemala, basados en la competitividad, contribuyendo así al desarrollo económico y social de Guatemala en forma sustentable promueve el establecimiento de una estrategia y política nacional de fomento de las exportaciones. Esto mediante sus diferentes planes para elevar la productividad, como lo es el apoyo al exportador, brindándole asesoría, soporte y una herramienta especializada para la constante actualización; creación de ferias tanto en Guatemala como en el extranjero y servicio de capacitación mediante la creación de cursos y seminarios. Muy recientemente se impulsó el Programa de Administración Total de la Productividad, el cual logro ahorros significativos por encima de lo proyectado.
- El Programa Mundial de Alimentos (PMA) junto a la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO), lleva a cabo una estrategia de competitividad, dirigida a pequeños agricultores del área de la Franja Transversal del Norte. El proyecto lleva el nombre de Apoyo a la

Seguridad Alimentaria y Nutricional en Guatemala (*FoodFacility*), este enseña a los campesinos las técnicas para una mayor producción y apoyo logístico, “y el objetivo es llevarlos a que se conviertan en empresarios, saliendo así de la producción de autoconsumo”, afirmó Irma Palma, oficial de proyectos del PMA.

- Analistas en economía ven necesarias algunas propuestas de estrategias para una mayor competitividad, como lo es una reforma tributaria que impulse a las exportaciones y también a pequeñas y medianas empresas; dando mayor crecimiento económico y que disminuya la inequidad. David Casasola, del Centro de Investigaciones Económicas Nacionales, indicó que las pequeñas y medianas empresas son las más afectadas por la crisis; y por lo tanto se necesita un programa integral para el apoyo a dicho sector. Sidney Smith, Jefe de la Dirección del Departamento de Estudios Económicos del Banco de Guatemala (BANGUAT), comentó que también es indispensable como estrategias a la competitividad la creación de agrupaciones de empresas complementarias e interconectadas, conocidas como cluster, así como la participación en joint-ventures, cuyos objetivos están la producción de bienes o prestación de servicios en un tiempo limitado con la finalidad de obtener beneficios económicos para su desarrollo. A través de alianzas estratégicas entre dos o más personas.

Se concluye, que tanto la iniciativa pública como la iniciativa privada, tienen claro, que crear y trabajar en estrategias de competitividad son necesarias para el desarrollo del país. Como también se perfecciona que la competitividad debe ser sistémica, es decir, que para lograr que el país sea altamente competitivo es responsabilidad de todos los habitantes. Por consiguiente, es partiendo de esta inclusión que tanto Gobierno, Organismos Internacionales como iniciativa privada han trabajado en establecer estrategias (anteriormente mencionadas), las cuales ayudan a la competitividad del país. Determinando que las existencias de estas estrategias han ayudado a que las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)

tengan la capacidad de superar ciertos obstáculos como son los de calidad y de estándares de producción. Aunque esto no quiere decir que no hace falta mucho por hacer y lograr; al contrario, pues todavía existen muchos obstáculos a superar en la competitividad del país, tales como el de lograr implementar un subsidio muy similar con el que Estados Unidos de América cuenta para beneficio de sus exportadores y por efecto para el país también, principalmente en el área de la agricultura.

CAPÍTULO V

DESARROLLO ECONÓMICO

5.1 Concepciones del Desarrollo

En la década de los cincuenta, el desarrollo se entendió prácticamente como un sinónimo de crecimiento económico e industrialización. El ser humano fue considerado como un factor más de producción, es decir, como un medio para alcanzar un crecimiento económico mayor. El indicador por excelencia del desarrollo fue el ingreso por habitante. Además, se consideró que existía un solo camino al desarrollo y que el modelo era Estados Unidos. Estas ideas se convirtieron en las dominantes a la hora de hablar del desarrollo de un país.

En la década de los sesenta se cuestionó la anterior concepción de desarrollo. El profesor DudleySeers⁹¹ formuló con claridad la crítica a un concepto de desarrollo, reducido al crecimiento económico. Según Seers, si queremos saber si un país se ha desarrollado debemos preguntarnos, qué ha pasado con la pobreza, el desempleo y la desigualdad. Si estos problemas han empeorado no se podría hablar de desarrollo, aún cuando el ingreso por habitante se haya duplicado. Por lo tanto, queda claro que el crecimiento económico no puede ser el fin del desarrollo.

En la década de los setenta, el concepto de desarrollo, implicó la búsqueda de un crecimiento con equidad. En los países más industrializados surgió una creciente preocupación por el uso irracional de los recursos naturales y la contaminación ambiental que había provocado su proceso de crecimiento e industrialización. Lamentablemente, en los ochenta, la recesión de la economía internacional, la explosión del problema de la deuda externa y los problemas inflacionarios llevaron a que los objetivos económicos centrales fueran la estabilidad macroeconómica y la recuperación del crecimiento económico.

⁹¹DudleySeers (1920–1983). Economista británico, quien se especializó en el desarrollo de la economía.

A finales de la década de los ochenta e inicios de los noventa fueron los tiempos de los programas de estabilización y ajuste económico. Estos procesos de ajuste agravaron los problemas de la pobreza, la desigualdad, la exclusión social y el deterioro ambiental, prácticamente en todos los países subdesarrollados. Siendo en la década de los noventa, donde se consolida un nuevo concepto de desarrollo, que es denominado "desarrollo humano sostenible". Entendiéndose por lo tanto, que el desarrollo significa crecimiento equitativo y en armonía con la naturaleza.

Como se puede observar, en las concepciones de desarrollo anteriormente mencionadas; el desarrollo siempre va acompañado del factor económico. Es por esto, que en la presente investigación de tesis y muy específicamente en el presente capítulo se enfatiza el tema de desarrollo económico. Siendo otro aspecto relevante a mencionar: la diferenciación entre crecimiento económico y desarrollo económico. Refiriéndose el crecimiento económico únicamente a términos nominales de la economía que crecen o decrecen y el desarrollo económico, es un concepto más amplio, en donde el bienestar y las consideraciones naturales tienen un papel más fundamental⁹².

5.2 Conceptos de Desarrollo Económico

El desarrollo económico, "implica el hecho, pero crucial, que se ha descuidado muchas veces, si no es que siempre, de que el desarrollo históricamente, ha significado constantemente una transformación de vasto alcance en la estructura económica social y política de la sociedad, en la organización dominante de la producción, de la distribución y el consumo. El desarrollo económico siempre ha sido impulsado por clases de grupos interesados en un nuevo orden económico y social, encontrando siempre oposición y

⁹²Ranis, Gustav, Frances Stewart. "Crecimiento Económico y Desarrollo Humano en América Latina". Revista de la Cepal #78. (Diciembre 2002) 1-18 P.

obstáculos por parte de aquellos que pretenden la preservación del status quo, que están enclavados en los convencionalismos y hábitos de pensamiento de las costumbres prevalecientes de las instituciones. Siempre ha estado marcado por conflictos más o menos violentos, ha procedido convulsivamente, ha sufrido retrocesos y ha ganado terreno. El desarrollo económico nunca ha sido un proceso suave y armonioso que se desenvuelve plácidamente en el tiempo y el espacio”⁹³.

Como se mencionó anteriormente, el desarrollo económico es una transformación de vasto alcance, en donde varios aspectos de una sociedad tienen un papel fundamental en este. Por lo tanto a continuación se desarrollan 3 conceptos, con la finalidad para un mejor entendimiento del significado del desarrollo económico en la actualidad:

1.- El desarrollo económico es la capacidad de países o regiones para crear riqueza a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus habitantes⁹⁴.

2.- En la actualidad, el concepto de desarrollo económico forma parte del desarrollo sostenible. Una comunidad o una nación realizan un proceso de desarrollo sostenible, si el desarrollo económico va acompañado del factor humano -o social- y del ambiental (preservación de los recursos naturales y culturales y despliegue de acciones de control de los impactos negativos de las actividades humanas)⁹⁵.

3.- Desarrollo económico sostenible, este se fundamenta en la libertad, la justicia, la equidad social y la eficiencia económica. La administración racional y eficiente de políticas macroeconómicas y sectoriales, así como el mantenimiento

⁹³ Baran, Paul. Economía Política del Crecimiento. Pag.35

⁹⁴ Ibid.

⁹⁵ Reyes, Giovanni E. Principales Teorías sobre Desarrollo Económico y Social y su Aplicación en América Latina y el Caribe. Pág. 6

de reglas claras, congruentes y consistentes, son un requisito indispensable para el alcance y permanencia de condiciones de estabilidad económica y social⁹⁶.

Concluyendo con esto, es que suficientes analistas consideran que el desarrollo económico, tiene dos dimensiones: el crecimiento económico y la calidad de vida (satisfacción de las necesidades básicas, tanto materiales como espirituales). Basado en lo anteriormente mencionado, es que en la presente investigación de tesis se ha analizado (en el capítulo III), la relación de la exportación de los productos no tradicionales en el desarrollo económico en dos dimensiones: (1º) el crecimiento económico a través del incremento de la exportación de los productos no tradicionales, así como (2º) la calidad de vida⁹⁷, que estos aportan a la sociedad guatemalteca.

5.3 Índice de Desarrollo Humano

La calidad de vida es estudiada y analizada a través del Índice de Desarrollo Humano (IDH) que elabora el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) desde 1990. Esta iniciativa surge de la necesidad de tener en cuenta factores no solo económicos, y partiendo de la base de que no existe una relación entre riqueza y desarrollo humano, ya que como dice Rodolfo Cardona, el encargado del Programa de Reducción de Pobreza del PNUD en Guatemala, en esta institución se dieron cuenta de que existen personas “con muchos ingresos económicos, pero sin ninguna calidad de vida”.

Por ello, el PNUD decidió incluir dos variables más (además de la económica): la salud, a través de la esperanza de vida, y la educación de la población⁹⁸.

⁹⁶Concepto utilizado por la Alianza Centroamericana para el Desarrollo sostenible (ALIDES).

⁹⁷Conocida estadísticamente como Índice de Desarrollo Humano (IDH)

⁹⁸Martínez de Zarate, Ana. “Guatemala a Examen”. *Revista D. Guatemala* N.213 (03 de agosto, 2008) 14-19 P.

5.3.1 Variable Económica en el Índice de Desarrollo Humano

A pesar de la inclusión de los otros dos factores (educación y salud) los ingresos son los que más influyen, lo que constituye en ocasiones “una limitación”, señala María Rosa Renzil, Asesora Económica del PNUD en Nicaragua y coordinadora del Programa Centroamericano Agenda Económica de las Mujeres (Unifem-PNUD). Entre sus componentes se toma en cuenta la creación de empleo, salarios, desigualdad social y aumento de la carestía de vida (canasta básica).

5.3.2 Variable de Salud en el Índice de Desarrollo Humano

La nutrición es uno de los componentes, que permiten mejorar la calidad de vida, ya que una buena dieta influye directamente en la esperanza de vida. Otro factor a tener en cuenta es propiamente el servicio de salud (acceso al servicio y a los medicamentos).

5.3.3 Variable de Educación en el Índice de Desarrollo Humano

La educación es el que “más pesa” de los tres factores que estudia el IDH, según Cardona, ya que influye directamente en los otros dos. Por otra parte es también el más complejo de calcular, porque mide dos cosas: el nivel de alfabetismo en adultos y el índice de matriculación en las escuelas y aquellos que acaban sus estudios.

5.4 Índice de Desarrollo Humano de Guatemala a Nivel Internacional

A pesar de que se han dado avances de carácter económico y social (analizadas en las variables anteriormente mencionadas), estas no han sido suficientes para darle una mayor credibilidad al país en términos internacionales.

| TABLA XII | | | | | | |
|--|---------------|---|----------------------------|--|---|-----------------------------|
| CLASIFICACIÓN SEGÚN EL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO | | | | | | |
| No. | País | Valor del índice de desarrollo humano (IDH) | Esperanza de vida al nacer | Tasa de alfabetización de adultos (% de personas de 15 años y mayores) | Tasa bruta combinada de matriculación en primaria, secundaria y diversificado (%) | PIB percapita (PPA en US\$) |
| | | | | Los cinco más desarrollados | | |
| 1 | Islandia | 0.968 | 81.5 | | 95.4 | 36.51 |
| 2 | Noruega | 0.968 | 79.8 | | 99.2 | 41.42 |
| 3 | Australia | 0.962 | 80.9 | | 113 | 31.794 |
| 4 | Canada | 0.961 | 80.3 | | 99.2 | 33.375 |
| 5 | Irlanda | 0.959 | 78.4 | | 99.9 | 38.505 |
| | | | | Centroamérica | | |
| 48 | Costa Rica | 0.846 | 78.5 | 94.9 | 73 | 10.18 |
| 103 | El Salvador | 0.735 | 71.3 | 80.6 | 70.4 | 5.255 |
| 110 | Nicaragua | 0.71 | 71.9 | 76.7 | 70.6 | 3.674 |
| 115 | Honduras | 0.7 | 69.4 | 80 | 71.2 | 3.43 |
| 118 | Guatemala | 0.689 | 69.7 | 69.1 | 67.3 | 4.568 |
| | | | | Los menos desarrollados | | |
| 173 | Mali | 0.38 | 53.1 | 24 | 36.7 | 1.033 |
| 174 | Niger | 0.374 | 55.8 | 28.7 | 22.7 | 0.781 |
| 175 | Guinea-Bissau | 0.374 | 45.8 | | 36.7 | 0.827 |
| 176 | Burkina Faso | 0.37 | 51.4 | 23.6 | 29.3 | 1.213 |
| 177 | Sierra Leona | 0.336 | 41.8 | 34.8 | 44.6 | 0.806 |

Fuente: Índice de Desarrollo Humano, PNUD. Informe 2009.

En el informe 2009, del Índice de Desarrollo Humano (IDH), que elaboró el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, Guatemala ocupa el puesto 118 de 177 países estudiados; el último de los centroamericanos. Costa Rica está en la casilla 48, el único incluido en el subgrupo de Índice de Desarrollo Humano alto.

A pesar de la inclusión de los otros dos factores (educación y salud) los ingresos son los que más influyen en este Informe. Lo que constituye en ocasiones una limitación. En el caso de Guatemala, este elemento puede ser hasta engañoso, ya que es el país de Centroamérica con mayor Producto Interno Bruto (PIB), alcanzando los 62.53 millardos, por encima de Costa Rica, que tiene 46 millardos y El Salvador 41 millardos; Sin embargo al dividirlo, por el número de habitantes para obtener el PIB per cápita, Guatemala con una población de 14 millones, pasa a ser el tercero lo que significa que es el menos productivo de forma individual de los tres.

A pesar de que Guatemala tiene gran capacidad de producción, es altamente dependiente de las importaciones. Por ejemplo, según el Ingeniero German Gonzáles, consultor de la Unidad de Vigilancia y Monitoreo del Instituto

de Nutrición de Centroamérica y Panamá (Incap). "Guatemala importa el 60 por ciento del maíz y el Salvador la mayoría de todos sus alimentos". Esa falta de autosuficiencia se puede evitar porque "es un problema del uso que se le da a la tierra", añade.

La crisis a nivel mundial ha afectado, también, a Centroamérica y muy especial el caso de Guatemala. La tendencia es que en todos los países de la región el poder adquisitivo disminuya y como consecuencia la pobreza aumente. Incluso en Costa Rica se espera que no se continúen con las mejoras en cuanto a reducción de pobreza. Asimismo, muchas de las familias con bajos recursos, se han visto en la obligación de reducir sus gastos y a lo que más ha afectado ha sido a su nutrición. Una buena dieta influye la calidad de vida, ya que está relacionada directamente en la esperanza de vida, en donde Guatemala, con una media de longevidad de 69.7, solo se sitúa por encima de Honduras, 69.4, mientras que Nicaragua y el Salvador rondan los 71 y Costa Rica está a la cabeza con un promedio de 78.5 años de vida.

En Guatemala la dieta se basa, por encima de los demás países, en el maíz; lo que provoca una alimentación muy pobre y monótona, tanto en las familias pobres cuya dependencia de este alimento es del 25 por ciento, como en las pobres, que asciende al 60 por ciento. Esto tiene como consecuencia que uno de cada dos niños tenga desnutrición crónica, según datos de la Organización Panamericana de Salud (OPS), lo que a su vez provoca retardo en escolares con una cifra en Guatemala de 48.8 %, por encima de Honduras (36.5%), Nicaragua (27.2), el Salvador (15.5) y por último Costa Rica (7.4%). Sin embargo, es muy difícil cambiar de dieta porque, la mayoría de población se suele negar, ya que no se quiere cambiar de tradiciones. Otro factor a tener en cuenta es el servicio de salud, que sigue siendo deficitario en el caso de Guatemala, país que se encuentra a la cola de los otros. Además las medicinas son caras

En cuanto a la educación, en el caso de Guatemala, esta es muy cara por el bilingüismo, algo que si lo comparamos, por ejemplo, con Nicaragua no ocurre.

Honduras se ha caracterizado en los últimos años, por tener unos programas educativos muy coherentes. En el área rural, muy especialmente la guatemalteca, todas las familias quieren que sus hijos estudien, saben que es la clave para que tengan un futuro mejor, sin embargo, Ana María Sánchez, de Unicef Guatemala, reconoce que “la pobreza provoca que el niño tenga que ponerse a trabajar”.

Asimismo, el gasto público asignado no solo a la materia de educación, sino también a la de salud, no ha sido suficiente en Guatemala. En Costa Rica, al no tener Ejército, el Estado puede invertir más, tanto en educación como en salud. Además sus planes de estudio tiene continuidad, cosa que en Guatemala, algo parecido es imposible, “el próximo Gobierno quitara todo lo que ha hecho este, solo porque no lo ha hecho él”, señala Rodolfo Cardona, encargado del Programa de Reducción de Pobreza del PNU en Guatemala.

5.4.1 Desigualdad en la Distribución de la riqueza de Guatemala a Nivel Centroamericano (GINI)

El coeficiente GINI, normalmente se utiliza para medir la desigualdad en los ingresos, pero puede utilizarse para medir cualquier forma de distribución desigual, como lo es la distribución de la riqueza. Su nombre se debe a su creador, el estadístico italiano Corrado Gini.

Guatemala es muy dual. De hecho en el último estudio del PNUD en materia de desigualdad se señala que “para que un pobre tenga lo que gana un rico en un año, este necesita 48 años de trabajo”. Solo está por encima Bolivia con un porcentaje de 168 años, pero incluso “Brasil tiene una sociedad más equitativa que Guatemala”. Hay grupos de la población que tienen unos servicios similares a los que se pueden encontrar en Londres; pero, “tenemos índices en algunos municipios comparables a los de África”.

En Guatemala existen vulnerabilidades municipales, por lo tanto la calidad de vida de sus habitantes, también una elaboración por la Secretaria de

Programación de la Presidencia (SEGEPLAN), establece los municipios con índices más bajos de calidad, siendo estos: Jocotán (Chiquimula), Zacualpa (Quiché) y San Mateo Ixtatán (Huhuetenango). Esta desigualdad en el caso del país se debe, según Rodolfo Cardona del PNUD, a la herencia del sistema colonial español. “No hay otro país de Centroamérica que tenga tan marcado este esquema colonial. El diseño es exactamente el mismo que hizo España en el siglo XVII: una gran urbe, que es Guatemala, que consume recursos de una parcela de tierra en donde los sistemas de producción no han variado y son todavía feudales”. Incluso Cardona distinguiría a este país como “de castas”, en la que hay una clase alta o poderosa, los descendientes de los españoles; los mestizos, una cuarta parte, que son la unión entre españoles e indígenas; y estos últimos que son más de la mitad de la población, y que todavía conservan una cultura, un idioma y costumbres ancestrales.

Estos grupos viven ajenos unos de otros y, según el último informe nacional que hizo el PNUD en Guatemala (2005) se recoge que “únicamente en un 6 por ciento de los municipios hay una composición étnica equilibrada. En el resto, predomina uno y otro grupo”. Esta diferencia se nota en los índices de pobreza, ya que según la Encuesta Nacional del Instituto de Estadística, el 55.6 por ciento de los pobres son indígenas y tan solo un 19.36 de este grupo étnico son considerados no pobres, frente al 80 por ciento de los no indígenas que no son pobres.

El psicólogo social y Director General de Investigación de la Universidad de San Carlos, Antonio Mosquera, opina que una sociedad tan multiétnica es muy beneficiosa, siempre y cuando, haya integración entre los diferentes grupos. Curiosamente en el siglo XIX, el de la independencia, “Guatemala era el Estado más poderoso y Costa Rica, la antítesis. La gran diferencia fue que en Guatemala estaba el sistema feudal, mientras que en Costa Rica casi toda la población era colono española, sobre todo gallegos, muy pobres y entonces el esquema productivo fue totalmente distinto, ya que allí no había esa esclavitud con los indígenas”.

En cuanto a la “governabilidad”, que influye en la calidad de vida, Nicaragua tiene un alto porcentaje de este. Pues no hay casi niveles de violencia, ni hay prácticamente narcotráfico. Precisamente lo que le falta a Guatemala, llamado por muchos un “Estado Fallido” y con medidas tan obsoletas como la incluida en la actual Constitución en donde se recoge que se “puede pagar a los campesinos el 30 por ciento de su sueldo en especias”.

Otro dato preocupante en Centroamérica, pero muy especial en Guatemala es la tendencia al aumento de la carestía de la vida. Guatemala es la ciudad más cara de Centroamérica por encima de San José en Costa Rica, que hasta hace unos años ostentaba este puesto. El Instituto Internacional de Investigación de Política Alimentaria (IFPRI, siglas en inglés) ha realizado un estudio en el que se establece que por cada punto porcentual que se incrementa el índice mundial de los precios de los alimentos, 16 millones de personas más caen bajo la amenaza de la desnutrición. Los salarios mínimos, a pesar del aumento que hace el Gobierno cada cierto tiempo, no alcanzan para comprar los alimentos de la canasta básica.

El coeficiente de Gini es un número entre 0 y 1, en donde 0 corresponde con la perfecta igualdad (todos tienen los mismos ingresos) y 1 se corresponde con la perfecta desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y los demás ninguno).

| TABLA XIII | | |
|----------------------------|-------------|------------------|
| COEFICIENTE DE GINI | | |
| CENTROAMÉRICA | | |
| AÑO 2009 | | |
| No. | PAÍS | COEFICIENTE GINI |
| 1 | Nicaragua | 0.43 |
| 2 | Costa Rica | 0.49 |
| 3 | El Salvador | 0.52 |
| 4 | Honduras | 0.53 |
| 5 | Guatemala | 0.55 |

Fuente: Informe del Índice de Desarrollo Humano PNUD 2009

En el caso de Guatemala, con respecto a los países de Centroamérica, este es el más desigual en cuanto a la distribución, no solo de ingresos, sino como de riqueza. A pesar de que se ha observado una muy leve baja (0.57 año 2000 y 0.56 año 2006), esto atribuido muy probablemente a la diversificación de las exportaciones, se necesita mucho más por hacer.

CAPÍTULO VI
INCIDENCIA DE LA EXPORTACIÓN DE LOS PRODUCTOS NO
TRADICIONALES,
EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE GUATEMALA DENTRO DEL MARCO
DEL DR-CAFTA

DR-CAFTA, aprovechado a medias. Es el análisis que hacen ex negociadores, empresarios y economistas acerca de uno de los acuerdos comerciales que más expectativas generó durante su negociación. Esto se debe a que ni se ha perdido, ni se han concluido las necesidades de desarrollo en su totalidad. Lo cierto es que las exportaciones (sin tomar en cuenta la contracción de inicios de año 2009 adjudicada a la crisis económica del año) han subido. En lo que concuerdan los analistas es que no todos los exportadores han sabido aprovechar los beneficios del DR-CAFTA. Por lo tanto la oferta de productos para vender a Estados Unidos se ha ampliado, pero no lo suficiente⁹⁹.

El país sigue sin convertirse en un campo de desarrollo económico, como lo vaticinaban quienes estaban a favor de las negociaciones en su oportunidad, pero tampoco se ha hundido la economía nacional, ni Guatemala es más pobre de lo que estaría sin el acuerdo como lo predecían los que estaban en contra del Tratado.

6.1 Importancia de la Exportación de los Productos No Tradicionales en el Desarrollo Económico.

La importancia que posee este tipo de actividad exportadora, respecto al desarrollo económico del país va más allá de generar un crecimiento económico; esto a través de la generación de divisas. Por lo tanto dicha actividad armoniza también en mejorar la calidad de vida de los guatemaltecos; generando nuevas

⁹⁹ El Economista Regional. CAFTA a Medio Vapor. 2009/ Año # 16. Pág. 45

fuentes de trabajo, así como la concientización de los exportadores a promover la mejora en la salud y educación de sus empleados. Esto con el fin de lograr una mejor competitividad de las empresas a nivel nacional e internacional. Entre otros aspectos importantes de la exportación en el desarrollo económico del país, es la diversificación de productos, reconocimiento internacional del país, así como la atracción de nuevos capitales de inversión. Logrando todo esto una mejora a la competitividad del país.

6.2 Nuevas Oportunidades Laborales en los Sectores No Tradicionales

Durante los tres años primeros a la vigencia del tratado, el intercambio bilateral entre Guatemala y Estados Unidos ha crecido. Desde esta óptica, es evidente que a partir del período 2006 (en el que entro en vigor el DR-CAFTA), la relación comercial entre estos países ha crecido y con ello también se han diversificado las exportaciones. Por lo tanto con esta diversificación surgen nuevas oportunidades laborales, siendo los sectores más beneficiados y beneficiando a la vez la generación de nuevas fuentes de trabajo en el DR-CAFTA los siguientes:

- El sector agrícola. A pesar de que la tendencia mundial de las exportaciones atribuye un papel cada vez menos importante a la agricultura; Guatemala sigue siendo un país en el que el sector agrícola juega un papel fundamental en la economía y en el cual existen ventajas competitivas para productos agrícolas no tradicionales. Por ejemplo, verduras, legumbres, hortalizas, plantas ornamentales, frutas frescas, secas o congeladas. Sector no tradicional que ha ido en aumento, generando la demanda y oferta de nuevos puestos de trabajo.
- Otro de los sectores y pese a ser uno de los más impactados por la competencia de India y China principalmente y por la crisis global, es el de vestuario y textiles. Logrando posicionarse y sacar beneficios del Tratado.

Esto relacionado también a factores como la proximidad geográfica y a la evolución de un esquema de “paquete completo”, en el cual se ofrecen todos los servicios de la cadena productiva del sector vestuario y textiles (dándose acá una nueva fuente de generación de empleo). Adicionalmente, a esto se abren posibilidades para la inversión de plantas procesadoras de hilo y telas en el territorio guatemalteco, siendo por lo tanto otra nueva fuente de generación de empleos. Teniendo así mayores oportunidades de competir.

- Seguidamente se encuentran sectores que prometen seguir desarrollándose y beneficiándose del tratado, tales como la agroindustria, la artesanía, el forestal y el hidrobiológico. Por lo que es importante analizar y tomar en cuenta, la incidencia que estos ostentan al desarrollo económico del país, muy principalmente en la generación de nuevas fuentes de trabajo.

6.3 Principales Demandas del Mercado de Estados Unidos

Es importante conocer y establecer cuáles son las principales demandas de Estados Unidos en cuanto a los productos. Demandas que se deben atender con rapidez, puesto que estas vienen a repercutir muy directamente en la competitividad del país. Competitividad que también a la vez repercute en el desarrollo económico del país.

Dentro de las principales demandas de productos por parte de Estados Unidos se encuentran los textiles, seguidamente las frutas frescas, secas o congeladas; siguiendo con la demanda, las legumbres y hortalizas. Siguiendo en aumento de demanda las artesanías y la agroindustria. Al conocer cuales son los intereses de los consumidores estadounidenses, esto permitirá a que en el país exista un mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas (climas, suelo, ubicación geográfica, entre otras) y una mejora en las ventajas competitivas, por mencionar una mejor mano de obra calificada, dar mayor cumplimiento a los

requisitos sanitarios y fitosanitarios, así como el de ser mayormente competitivos en cuanto a productividad.

6.4 Potencial Competitivo de Guatemala

La competitividad, es una característica fundamental para el desarrollo del país, que da como efecto una buena aceptación de los productos en cuanto a los altos requerimientos del mercado estadounidense. Para la mayor parte de entrevistados y también en cuanto a lo analizado en el trabajo, Guatemala en cuanto a competitividad posee obstáculos siendo los más comunes: la baja en la productividad, la falta de financiamiento por parte del Gobierno para apoyar programas de desarrollo rural, los altos costos logísticos, la mano de obra poco calificada, deficiencia en la infraestructura, poco acceso a la tecnología y por último y no menos importante, la baja en el indicador de aspectos institucionales (crimen y violencia).

A pesar de los obstáculos en la competitividad, se da el punto de vista en la mayor parte de los entrevistados, que las pequeñas y medianas empresas poseen la capacidad de superar dichos obstáculos. Obstáculos que se ha ido gradualmente superando en cuanto a la mejora en la calidad y productividad. Así mismo estos obstáculos se han ido superando a la existencia de estrategias empresariales, políticas y de Organismos Internacionales. Existiendo por el otro lado los que aún no se han podido superar, como lo es el que no existe un subsidio que motive a los exportadores, principalmente en la agricultura.

6.5 Exportación de Productos No Tradicionales como una Alternativa al Desarrollo Económico

A pesar de los esfuerzos y logros, obtenidos de las exportaciones de los productos no tradicionales, los cuales han sido pieza importante en el desarrollo

económico de Guatemala; no ha sido suficientemente significativo, para lograr que Guatemala se posicione como uno de los países a nivel internacional con altos índices de desarrollo humano. Que a la larga esto decide que tanto desarrollo económico hay en el país.

La mayor parte de los entrevistados coincidieron que, la exportación de los productos no tradicionales, más que una alternativa al desarrollo económico del país, son una incidencia. Incidencia que es importante seguir desarrollándola, pues como se sabe, el país no se puede dar el lujo de no exportar. La otra parte minoritaria de los encuestados, no le dan mayor relevancia en el desarrollo económico del país, a la exportación de los productos no tradicionales. Esto debido a que dichas exportaciones solo benefician a ciertos sectores productivos del país.

A criterio personal, se determina que la exportación de productos no tradicionales hacia Estados Unidos de América, es relevante para lograr, en parte un desarrollo económico del país. Se dice en parte, debido, a que después de llevar a cabo todo un estudio de tesis, se llegó a conocer que este no es lo suficientemente relevante como para ser una alternativa al desarrollo. Debido, que para lograr un desarrollo no solo se necesita diversificar los productos y los mercados de exportación, sino también se necesita que se incluya medidas destinadas a fortalecer la democracia y la desigualdad social (diferencias religiosas, étnicas y políticas); así como promover otros sectores productivos (infraestructura, inversiones en el sector energético, desarrollo de mercados financieros y turismo). Por último y no menos importante lograr un desarrollo sostenibles, a través de la conservación de los recursos naturales.

6.6 Incidencia de la Exportación de los Productos No Tradicionales en el Desarrollo Económico de Guatemala

La exportación de productos no tradicionales ha ido creciendo grandemente, y las empresas nacionales han incrementado sus exportaciones hacia Estados Unidos de América, manteniendo índices de exportación bastante favorables después de firmado el tratado de libre comercio con este país. Así mismo se han abierto la brecha hacia países de Europa y Asia, lo que hace que Guatemala destaque por productos de calidad internacional.

Guatemala ha tenido mucho éxito con la exportación de productos forestales, frutas frescas, secas o congeladas, legumbres y hortalizas, plantas ornamentales y artesanías; y derivado de la negociación del DR-CAFTA, uno de los sectores que se considera muy beneficiado es del de los textiles. La exportación de productos no tradicionales en Guatemala hacia Estados Unidos ha permitido el crecimiento económico de muchos guatemaltecos y por ende una mejora a la calidad de vida. Esto se debe a que Estados Unidos representa para Guatemala el socio comercial más importante.

Estas exportaciones a pesar de sus altibajos, representan una buena parte del porcentaje del Producto Interno Bruto guatemalteco; en cuanto a la Balanza Comercial estas han ayudado a ser menos abismales el déficit comercial que se tienen con las importaciones provenientes de Estados Unidos de América; en relación con el empleo, estas proporcionan una cantidad de trabajo bastante significativa, tanto directo como indirecto; en cuanto a los sueldos y salarios, se ha ido generando un incremento en las tasas de crecimiento de los salarios en la agricultura como en la industria manufacturera. Por último y no menos importante, en cuanto a la salud y la educación, las empresas exportadoras han tomado iniciativas de ayuda a la salud y educación de sus empleados, familias y por ende de las comunidades. Pues se han dado cuenta que la competitividad de sus empresas están ligadas a estas dos variables.

6.7 Aprovechamiento de la Exportación de Productos No Tradicionales como una Alternativa al Desarrollo Económico de Guatemala

A pesar con lo analizado anteriormente, de que la exportación de productos no tradicionales representa más una incidencia que una alternativa al desarrollo económico del país, esto primeramente, porque para poder ser una alternativa tendría que darse a nivel nacional toda una estrategia de actividad exportadora enfocada únicamente a los productos no tradicionales. Situación que actualmente no ha tenido la magnitud necesaria, debido a que todavía falta mucho por alcanzar, como lo son altos estándares de competitividad a nivel internacional; y por otro lado la productividad del país está muy orientada a posicionar al país en un destino turístico. Pero a pesar de que la exportación de productos no tradicionales todavía no se considera como una alternativa al desarrollo económico del país, la incidencia de esta es muy importante en el desarrollo económico.

Incidencia que se puede apreciar mediante su aprovechamiento, como lo es básicamente en la generación de empleo tanto directo como indirecto. Ayudando también a que el producto interno bruto sea más favorable, a que la balanza comercial del país sea menos negativa, se ha ido generando un incremento en las tasas de crecimiento de los salarios en la agricultura como en la industria manufacturera; en la salud y en la educación también se ha dado un aprovechamiento ya que las empresas exportadoras no solo han tomado conciencia de generar empleo, sino también de beneficiar a los empleados, familias y comunidades con clínicas médicas y con programas de alfabetización.

6.8 Efectos Positivos y Negativos en la Adopción de una Política de Promoción de Exportación de Productos No Tradicionales.

Para un país en vías de desarrollo, una estrategia racional de desarrollo, es procurar la especialización de la producción tanto para el mercado interno como

para la exportación, en las actividades que este tiene ventajas comparativas, dada la infraestructura productiva y trata de no desalentar las exportaciones orientadas a aquellas actividades en donde siente desventajas comparativas. Si se centra en la estrategia de actividad exportadora, esta estará basada en orientar la economía a eliminar las desventajas tanto comparativas como competitivas frente a los competidores extranjeros en el mercado internacional.

6.8.1 Efectos Positivos de la Promoción de Exportación de Productos No Tradicionales

- Alentar la eficiencia industrial, mediante la explotación de las externalidades de la explotación y competencia de los mercados mundiales.
- Sentar las bases para poner a los competidores nacionales en el mercado interno, en condiciones de igualdad con los exportadores y los competidores extranjeros, evitando así la aparición de la sustitución de importaciones.
- Obtención de divisas, en primer plano por el ahorro de estas en la generación de insumos intermedios y por la ganancia que se obtenga por la elaboración de productos exportables con más contenido manufacturero.
- Superación de las economías de escala, que en microeconomía se conocen como el proceso mediante el cual los costos unitarios de producción disminuyen al aumentar la cantidad de unidades producidas. Esto trae implícito un proceso de efficientización porque no hay desperdicios de recursos.
- Atraer la inversión extranjera y el capital externo, con el propósito de incentivar nuevos procesos productivos para la exportación.

- Contribuir a la creación de empleo y la disminución en la desigualdad del ingreso.
- Determinar la relación directa entre el desarrollo económico y las exportaciones de productos no tradicionales, evaluando de esta forma que tan significativa es la adopción de una medida política de esta naturaleza.

En la medida que se aprovechen algunas ventajas que genera el DR-CAFTA será posible trasladar los beneficios a los pequeños agricultores y que estos fortalezcan sus vínculos con productores de la comunidad y en el mejor de los casos puedan reducir el número de intermediarios y con apoyo gubernamental se involucren en actividades exportadoras. Sin embargo, para estos pequeños productores una solución inicial puede ser integrarse a otros procesos productivos, de preferencia si estos están enfocados hacia el mercado externo. Lo anterior puede ser más provechoso en la medida que se invierten recursos en caminos rurales y telefonía rural, lo cual permitirá acercar más a los productores a los distintos demandantes y aprovechar mejores alternativas¹⁰⁰.

6.8.2 Efectos Negativos de la Promoción de Exportación de Productos No Tradicionales

Como una medida nueva, la promoción de exportaciones no tradicionales, se enfrenta a varios riesgos, que pueden ocasionar un nuevo comportamiento, los cuales pueden ser los siguientes:

- Dependencia, esta sucede cuando por el impulso dado a dicha política, se encuentra con las dificultades que presenta el mercado externo.

¹⁰⁰Osterlof Obregon, Doris, Nehemías Obed López Carrion. DR-CAFTA Impacto sobre Sectores Sociales Menos Favorecidos en América Central. Pág. 191

- Poder de negociación limitado, este riesgo está asociado con el anterior, ya que los productos que se producen para la exportación, pueden estar sujetos a determinadas condiciones en los mercados internacionales, lo que limita su expansión.
- Caer en la problemática de la concentración de la inversión exportadora en pocas manos, esto se explica a través de la expansión de la producción exportadora; los beneficios pueden ser tan rentables para un determinado sector de la economía, que cualquier perturbación en sus ganancias, puede afectar a la economía en general.

Así mismo el DR-CAFTA puede presentar sus efectos negativos muy específicamente en las PYMES, donde la diferencia radicara en la orientación de la política pública hacia el desarrollo rural. En un escenario en el cual las políticas enfocadas hacia el sector rural no tengan un cambio respecto al abandono tradicional que ha tenido el campo, se esperarían problemas severos de las condiciones de la población rural, lo cual se reflejaría en un aumento de la pobreza relativa y en la severidad de la pobreza extrema.

En el caso de las PYMES que no son de tipo agrícola, dada la diversidad de este sector los impactos esperados pueden manifestarse de forma diferente. En primer lugar, cabe considerar que muy pocas empresas no serían calificadas como pequeñas empresas en Estados Unidos, por lo que nuevos escenarios implica que las empresas grandes van a ser pequeñas. En segundo lugar, existe un grupo de pequeñas empresas que tienen posibilidad de integrarse a cadenas productivas y exportar a través de empresas grandes, el cual pareciera que va a ser la forma en la cual se va a dar su participación. En el caso de algunas empresas pequeñas de exportación, la nueva normativa del DR- CAFTA que va desde requisitos sanitarios, de etiquetado hasta nuevos requerimientos del gobierno americano como la Ley de Bioterrorismo, generaría costos fijos demasiado elevados para ser absorbidos por las empresas que producen a pequeña escala. En tercer lugar, existen empresas que no solo son pequeñas sino

que a la vez son informales y que se ubican principalmente en el comercio. En este caso, es probable que los efectos sean casi nulos, aunque como gran parte de este sector viven del comercio de marcas conocidas y se espera una mayor tutela de los derechos de propiedad, alguna parte de este sector vería limitadas sus actividades.

Es tarea posterior la de profundizar en estos impactos, que hasta el momento han sido poco profundizados en investigaciones sobre la apertura y PYMES.

6.9 Otros Factores y Sectores Productivos con Incidencia en el Desarrollo Económico de Guatemala

En las entrevistas realizadas, se planteó como última pregunta: “¿Serán los productos no tradicionales la única vía de incidencia para el desarrollo económico del país?”. Pregunta en la que, la totalidad de los entrevistados contestó que no.

Dando por alternativas: inversiones a la infraestructura, al sector energético, desarrollo de mercados financieros y turismo. Esto debido a que solo la exportación de productos no tradicionales, no es suficiente para lograr un total desarrollo económico ya que, como dice el Licenciado Francisco Lemus, Coordinador del Área de Relaciones Internacionales de la Escuela de Ciencias Políticas, de la Universidad de San Carlos: “todavía existen problemas en cuestión a la tierra y siendo Guatemala un país agroexportador, esto impide la competitividad, aunque si complementa al mismo.”

Por citar un ejemplo a lo anteriormente mencionado, Mauricio, una pequeña nación isleña en la costa oriental de África, que se ha dedicado a construir con éxito en las últimas décadas una economía diversificada, un sistema político democrático y una sólida red de seguridad social. Todo esto con el fin de lograr un nivel más bajo de desigualdad entre sus habitantes.

Los habitantes de Mauricio han aumentado el ingreso per cápita de menos de US\$400 en el momento de su independencia de Gran Bretaña (1,968), a más de US\$6 mil 700 a la fecha. Pasando el país del monocultivo del azúcar a una economía diversificada que incluye turismo, las finanzas, los textiles y, si los planes siguen teniendo éxito, obtendrán una alta tecnología. La milagrosa situación de Mauricio, en primer lugar, se basa más bien de cómo organizar la sociedad.

En Mauricio se ha elegido un camino que conduce a niveles más altos de cohesión social, bienestar y crecimiento económico. En segundo lugar, ha decidido que la mayor parte del gasto militar es un desperdicio. Y en tercer lugar, Mauricio reconoció, que sin recursos naturales su gente era su único activo y es lo que llevo a que esta pequeña nación se diera cuenta, de que sobre las potenciales diferencias religiosas, étnicas y políticas del país que algunos trataron de aprovechar para inducirlo a que permaneciera como colonia británica, tenían que ser muy unidos, considerando la educación universal, esencial para la unidad social. También lo es un compromiso decidido con las instituciones democráticas y la cooperación entre trabajadores, gobierno y patrones.

Experiencia, de la que podrían aprender muchos países, especialmente Guatemala.

CONCLUSIONES

Después de desarrollar la presente investigación, se establecen las siguientes conclusiones:

- La negociación de tratados de libre comercio, es una tendencia mundial que busca ampliar el comercio internacional, constituyéndose en uno de los rasgos más significativos de las Relaciones Económicas Internacionales. El comercio de Guatemala con la liberalización comercial se ha visto coronada con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana (DR-CAFTA). Siendo Para Estados Unidos los temas más importantes a incluir dentro de la negociación los de aspectos laboral y ambiental. Igualmente, algo que no pretende incluir en la negociación es el tema de desmantelamiento de los subsidios agrícolas y de igual manera el tema migratorio no se menciona en los documentos oficiales.
- Estados Unidos es la primera economía del mundo, con el cual Guatemala tiene una intensa relación comercial bilateral, constituyéndose Estados Unidos en el socio comercial más importante para Guatemala. De acá la importancia de dicha negociación del Tratado de Libre Comercio.
- En 1986, el 65% de las exportaciones era de productos tradicionales, actualmente las exportaciones de dichos productos representa menos del 40% del total de las exportaciones, favoreciendo así la comercialización de los Productos No Tradicionales. Derivado de la negociación del DR-CAFTA, los sectores que se consideran beneficiados es el de los textiles, frutas frescas y congeladas, legumbres, hortalizas y las artesanías.

- La competitividad es vital para la supervivencia económica. A pesar de los aumentos a la exportación de Productos No Tradicionales, Guatemala tiene una deficiente oferta productiva exportable por la falta de financiamiento por parte del Gobierno para apoyar programas de desarrollo rural, así como de infraestructura y de reformas estructurales.
- Se analiza el desarrollo económico, en dos dimensiones: la primera, en cuanto al crecimiento económico a través de la exportación de los productos no tradicionales; la segunda, en cuanto a la calidad de vida que estos aportan a la sociedad guatemalteca. Dando como resultado un incremento en el Producto Interno Bruto, una Balanza Comercial menos abismal entre exportaciones e importaciones, se ha propiciado un mejoramiento de los sueldos y salarios medios tanto en la agricultura como en la industria manufacturera, aumento en las tasas de empleo indirectos como directos; por último se han tomado iniciativas en cuanto a la salud y la educación, beneficiando estas a los empleados, familias y a las comunidades.
- La importancia que tiene la exportación de los productos no tradicionales en el DR-CAFTA, como una alternativa al desarrollo económico del país, va más allá de la exclusiva incidencia en el crecimiento económico. Por lo tanto dicha exportación incide también en la calidad de vida, propinando una concientización por parte de los exportadores en una mejora en la salud y la educación.
- Se ha establecido que los principales sectores productivos, los cuales generan nuevas fuentes de trabajo son: textiles, frutas frescas, secas o congeladas, legumbre y hortalizas y en potencial con crecimiento el de artesanías y la agroindustria. Debido a que estos sectores forman parte de las principales características de demanda del mercado estadounidense y

que también han cumplido con las demandas de calidad tanto sanitarias como fitosanitarias.

- En el país existen estrategias de tipo empresariales (privadas), políticas (públicas) e internacionales (Organismos Internacionales); con el fin de mejorar la competitividad y adaptación de la producción a los requerimientos del mercado estadounidense.
- En cuanto al aprovechamiento de los productos no tradicionales en el DR-CAFTA, como una alternativa al desarrollo de Guatemala; se concluye que la exportación de productos no tradicionales representa más una incidencia que una alternativa al desarrollo económico del país. Primeramente, porque para poder ser una alternativa tendría que darse a nivel nacional toda una estrategia de actividad exportadora enfocada únicamente a los productos no tradicionales. Dándose por lo tanto un aprovechamiento de la exportación, en la generación de empleo tanto directo como indirecto.
- Como parte de los aspectos metodológicos, se requirió el uso de entrevistas; permitiendo por lo tanto el contenido y el análisis de las entrevistas, una mejor comprensión y conclusión del tema. Esto con el fin de obtener una investigación de tipo profesional y con fines académicos.

RECOMENDACIONES

Con base en la investigación y a las conclusiones expuestas, se recomienda lo siguiente:

- La exportación favorece la imagen del país, por eso se debe de continuar con el proceso de promoción y diversificación de las exportaciones, implementando en forma paralela mecanismos que fortalezcan el mercado interno, a fin de garantizar el consumo nacional, de tal forma que los productos exportables sean el excedente no el consumo interno.
- Divulgar la existencia a nivel académico, de la Agenda Nacional de Competitividad 2005-2015, impulsada por PRONACOM. Siendo esta la que establece que los procesos de competitividad deben ser responsabilidad, tanto de los Organismos del Estado, de los sectores productivos, laboral, instituciones académicas, columnistas, medios de comunicación social, sociedad civil y de la comunidad internacional.
- Implementar políticas dentro de un programa pre-establecido, que concientice no solo la importancia de las exportaciones; sino también, el mejoramiento del nivel de vida de los habitantes. Políticas de corto y largo plazo, acordes a las realidades económicas, sociales y ambientales del área. Principalmente dirigidas a los sectores más pobres y menos competitivos, a través del otorgamiento de créditos y capacitaciones, a un costo mínimo. Así mismo se necesita también de medidas destinadas a fortalecer la democracia y la desigualdad social (diferencias religiosas, étnicas y

políticas). De esta manera se podrá, en un plazo determinado comentar de un desarrollo social, reconocido nacional e internacionalmente.

- Cumplir con los compromisos adquiridos por Guatemala ante la negociación del DR-CAFTA, lo cual permitirá una mayor atracción de inversionistas nacionales y extranjeros y que definitivamente proyectarán a Guatemala como un país mucho más competitivo.

BIBLIOGRAFÍA

Textos

- Beran, Paul. Economía Política del Crecimiento. Fondo de Cultura Económica, México, D.F. 1978.
- Calderón Gonzales, Arnoldo. Medio Siglo del Comercio de Guatemala. (1950-1999). Guatemala 2006.
- Cárdenas Rodríguez, Oscar Javier. ¿Es el PIB una Buena Medida de Bienestar? Escuela de Economía, Universidad de Guanajuato, México.
- Castro Aguirre, Manuel De Jesús. La Promoción de Exportadores Como Política de Mediano y Largo Plazo, Para Contribuir al Crecimiento y Desarrollo Económico del País. Guatemala, Septiembre de 1996.
- Del Arenal Celestino. Introducción a las Relaciones Internacionales. Editorial Iberoamericana S.A. México 1993.
- DoughertyLiekens, Rodolfo. Una visión General sobre el DR-CAFTA. Instituto Americano de Estudios Políticos. Febrero 2005.
- Historia General de Guatemala, Época Moderna, ANONIMO. Tomo II 2003.
- Hormazábal, Ricardo, Eduardo Carreño. Introducción a la Teoría de las Relaciones Internacionales. Chile, diciembre 2006.
- J. Fernando Valdez G. Sandra E Muralles y Judith Muralles de Pineda. Breve Diccionario Histórico Geográfico. Guatemala 1996.

- Kouzmine, Valentine. Exportaciones No Tradicionales Latinoamericanas. División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo. Santiago de Chile, junio de 2000.
- Mazzei, José A. Teorías Sobre el Desarrollo. ALBA
- OsterlofObregon, Doris, Nehemías Obed López Carrion. DR-CAFTA Impacto sobre Sectores Sociales Menos Favorecidos en América Central. Managua: Fundación Friedrich Ebert, 2004. P299.
- Perrufo Ortiz, Débora Lissethe. Análisis Comparativo del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y del Acuerdo de Asociación con La Unión Europea: Su Impacto, Implicaciones y Desafíos, específicamente en el Sector Agrícola, Periodo 2004-2008 (El Caso de Guatemala). Guatemala, Octubre de 2009.
- Reyes, Giovanni E. Principales Teorías sobre Desarrollo Económico y Social y su Aplicación en América Latina y el Caribe.
- Sánchez, Gisela. Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM). El Potencial Competitivo de Guatemala. Segunda Edición. Guatemala, diciembre de 2007.
- Spross, José Francisco. El Tratado de Centroamérica con los Estados Unidos y la Nueva Ronda de la OMC. Temas Sensitivos y Necesarios para Optimizar la Negociación. Guatemala 2003.
- Tamayo y Tamayo, Mario. Metodología Formal de la Investigación Científica. Bogotá-Colombia.

- Universidad de la Republica de Montevideo. Facultad de Ciencias Económicas y Administración. Material Bibliográfico del Curso de Economía, para el Bloque de Macroeconomía. 2ª edición, marzo de 2005
- Universidad Interamericana de Puerto Rico. Recinto de Fajardo. Centro de Datos Censales.

Hemerografía

Catálogos:

- Ministerio de Economía de Guatemala, Proyecto Regional GTZ., Agexport. Guías Básicas por Producto para Aprovechar el DR-CAFTA. Año 2006.

Informes:

- Banco de Guatemala. Evaluación Monetaria a Noviembre de 2009.
- Ministerio de Economía de Guatemala. Evaluación de las Relaciones Comerciales Guatemala, Estados Unidos: Dos Años de Vigencia del Tratado de Libre Comercio.
- Ministerio de Economía de Guatemala. Resumen del Estudio DR.CAFTA un Año Después.
- Ministerio de Economía. Síntesis del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos. Guatemala 2005.

- Red Regional de Monitoreo DR-CAFTA. II informe Regional Sobre los Impactos del DR-CAFTA en Centroamérica y República Dominicana. Octubre 2008.

Periódicos:

- Delgado, Fernando. "La Competitividad". Prensa Libre. (Guatemala, 15 de febrero de 2010). Negocios, Pág. 22
- Díaz Zeceña, Leonel y Rosa Ma. Bolaños. "Comercio exterior cayó en 2009". Prensa Libre. (Guatemala, viernes 5 de febrero de 2010). Negocios, pág. 20.
- Díaz Zeceña, Leonel. "Éxitos y retos del TLC con EE.UU., en 6 casos" Prensa Libre. (Guatemala, lunes 1 de diciembre de 2008). Negocios, Pág. 21.
- Díaz Zeceña, Leonel. "Gobierno dejara de invertir Q96 millones en área rural". Prensa Libre. (Guatemala, jueves 27 de agosto de 2009). Negocios, Pág. 22.
- Díaz Zeceña, Leonel. "Guatemala exporta menos productos tradicionales". Prensa Libre. (Guatemala, jueves 4 de diciembre de 2008). Negocios, pág. 21.
- Gamarro, Urias. "Ministros Evaluan TLC con EE.UU." Prensa Libre. (Guatemala, martes 22 de febrero de 2011).
- Por Redacción de Negocios. "TLC a 3 años". Prensa Libre. (Guatemala, 29 de junio de 2009). Negocios, Pág. 23

- Redacción de Negocios. "TLC 3 años". Prensa Libre. (Guatemala, lunes 29 de junio de 2009). Negocios, pág. 21.

Revistas:

- Agencia de Promoción de Inversiones Invest in Guatemala. Guía Para el Inversionista, Guatemala. Primera Edición, abril 2009.
- Canahui, Enrique "A la Espera de Mejores Resultados". El Economista Regional. Centroamérica 2009/Año 2/#16 (2009) 56-59 p.
- Martínez de Zarate, Ana. "Guatemala a Examen". Revista D. Guatemala N.213 (03 de agosto, 2008) 14-19 P.
- Ranis, Gustav, Frances Stewart. "Crecimiento Económico y Desarrollo Humano en América Latina". Revista de la Cepal #78. (Diciembre 2002) 1-18 P.

Leyes

- Constitución Política de la República.

Consulta electrónica

- Regionalismo e Integración en América Latina: Balance y perspectivas. www.pensamientoiberoamericano.org. (25 de mayo de 2011)
- United States International Trade Commission. www.dataweb.usitc.gov (12 de junio de 2011)
- www.negociosgt.com(30 de agosto de 2011)

Acrónimos

- ADEN: Alta Dirección Escuela de Negocios.
- AGER: Asociación Guatemalteca de Empresarios Rurales.
- AGEXPRONT Y AGEXPORT: Asociación Guatemalteca de Exportadores.
- ALCA: Área de Libre Comercio de la Américas.
Alimentación.
- BANGUAT: Banco de Guatemala.
- BCIE: Banco Centroamericano de Integración Económica
- BID: Banco Internacional de Desarrollo.
- BM: Banco Mundial.
- BPA: Buenas Prácticas Agrícolas.
- CIF: Coste, Seguro y Flete (por sus siglas en inglés).
- CBI: Iniciativa de la Cuenca de Caribe.
- CCI/UNCTAD: Centro de Comercio Internacional de la Naciones Unidas.
- CIEN: Centro de Investigaciones Económicas Nacionales.
- COFAMA: Comisión de Fabricantes de Muebles.
- CONALFA: Comité Nacional de Alfabetización.
- DR-CAFTA: Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos de América (por sus siglas en inglés)
- EUA: Estados Unidos de América.
- FAO: Organización de la Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
- FMI: Fondo Monetario Internacional.
- FOB: Franco a Bordo (por sus siglas en inglés).
- GATT: Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (por sus siglas en inglés)

- GTZ: Proyecto Regional Centroamericano para Políticas de Comercio de la Cooperación Técnica Alemana.
- IDH: Índice de Desarrollo Humano.
- IED: Inversión Extranjera Directa.
- IFPRI: Instituto Internacional de Investigación de Política Alimentaria.
- IGSS: Instituto Guatemalteco de Seguridad Social.
- INCAP: Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá.
- INTECAP: Instituto Nacional de Tecnificación y Capacitación.
- ITTO: International Tropical Timber Organization. (Consejo Internacional de Maderas Tropicales).
- JM: Junta Monetaria.
- MINEDUC: Ministerio de Educación.
- OEA: Organización de Estados Americanos.
- OIT: Organización Internacional del Trabajo.
- OMC: Organización Mundial del Comercio.
- OPS: Organización Panamericana de Salud.
- PDER: Programa de Desarrollo Económico desde lo Rural.
- PIB: Producto Interno Bruto.
- PMA: Programa Mundial de Alimentos
- PNT: Productos No Tradicionales.
- PNUD: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.
- PRES: Programa de Reordenamiento Económico y Social.
- PRONACOM: Programa Nacional de Competitividad
- PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas
- SEGEPLAN: Secretaria General de Planificación.
- TLC DR-CAFTA: Dominican Republic, Central American Free Trade Agreement.
- TLC RD- CAUSA: Tratado de Libre entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos.
- TLC: Tratado de Libre Comercio.
- TNE: Tasas Netas de Escolaridad.

- UNICEF: Fondo Internacional de Emergencia de las Naciones Unidas para la Infancia.
- UNIFEM-PNUD: Programa Centroamericano Agenda Económica de las Mujeres.
- USDA: US Department of Agriculture. (Departamento de Agricultura de los Estado Unidos).
- VESTEX: Sector Textiles y Vestuario.

ANEXO I



UNIVERSIDAD SAN CARLOS DE GUATEMALA

Escuela de Ciencia Política

Licenciatura en Relaciones Internacionales

Anita Francisca Nunfio Chavarría

Carne 200214789

"APROVECHAMIENTO DE LA EXPORTACION DE PRODUCTOS NO TRADICIONALES EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA, CENTROAMÉRICA Y ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (DR-CAFTA), COMO UNA ALTERNATIVA AL DESARROLLO ECONÓMICO DE GUATEMALA PERÍODO 2006-2009"

ENTREVISTA

Información General

Nombre: _____

Institución a la que pertenece: _____

Cargo: _____

Lugar y fecha: _____

Preguntas:

1.- ¿Es la exportación de los productos no tradicionales una alternativa para el desarrollo económico?

2.- ¿Cómo beneficia la exportación de los productos no tradicionales al desarrollo económico de nuestro país?

3.- ¿Tienen capacidad las Pequeñas y Medianas Empresas, de superar los obstáculos de competitividad?

4.- ¿Qué obstáculos o problemas existen para que los productos no tradicionales del país puedan competir dentro del DR-CAFTA?

5.- ¿Qué estrategias empresariales y políticas existen para mejorar la competitividad de la comercialización de los productos no tradicionales?

6.- ¿Serán los productos no tradicionales la única vía de incidencia para el desarrollo económico del país?

PRESENTACIÓN DE ENTREVISTAS

Como parte de los aspectos metodológicos, que componen esta investigación de tesis, se requirió el uso de entrevistas de tipo focalizada, dirigidas a personas expertas en el tema; permitiendo por lo tanto, una investigación de tipo profesional y con fines académicos.

Personas Entrevistadas

- Licenciado, Manuel de Jesús Castro Aguirre.
Banco de Guatemala.
Coordinador Administrativo del Programa de Estudios Superiores.
- Licenciado, Sidney Smith.
Banco de Guatemala.
Jefe de la Dirección del Departamento de Estudios Económicos del Banco de Guatemala.
- Licenciado, José RoanyTocBac.
Banco de Guatemala.
Experto III.
- Licenciada, JouselineSalay.
Banco de Guatemala.
Economista.
- Licenciado, HerberthSolorzano Somoza.
Banco de Guatemala.
Economista.

- Licenciado, Wagner Meneses Paz.
Banco de Guatemala.
Analista.
- Licenciado, Álvaro Fuentes.
Banco de Guatemala.
Analista económico.
- Licenciado, Francisco José Lemus Miranda.
Escuela de Ciencia Política, de la Universidad de San Carlos de Guatemala.
Coordinador del Área de Relaciones Internacionales.

Contenido de las Entrevistas

Se realizaron ocho entrevistas, constituidas por seis preguntas cada una, generando por lo tanto cuarenta y ocho respuestas en forma variada. Respuestas que se explican en su totalidad, por su carácter de coincidencia; para una mejor comprensión y conclusión del tema.

1.- ¿Es la exportación de los productos no tradicionales una alternativa para el desarrollo económico?

Acá, una mayoría absoluta de los entrevistados coincidió: que más que una alternativa, estos representan una incidencia en el desarrollo económico. Debido a que existen en el país ventajas competitivas y comparativas; que benefician al desarrollo de esta actividad económica y por ende estas inciden en el desarrollo económico.

Respecto a la otra parte muy minoritaria, coinciden en que estas exportaciones ni inciden en el desarrollo económico. Esto se basa a que dicha actividad exportadora fomenta el desarrollo de ciertos sectores.

2.- ¿Cómo beneficia la exportación de los productos no tradicionales al desarrollo económico del país?

Para la mayoría que coincidieron, en que sí incide dicha actividad exportadora, al desarrollo económico del país. Armonizaron también en la generación de nuevas fuentes de trabajo, mejorando esto la calidad de vida de las personas. Reconocimiento internacional del país, así como atracción de nuevos capitales de inversión y la creación de nuevos productos.

3.- ¿Tienen capacidad las Pequeñas y Medianas Empresas, de superar los obstáculos de competitividad?

La mayor parte de los entrevistados, coincidieron con respuestas positivas, en relación a que las empresas tienen la capacidad de superar los obstáculos de competitividad. Esto gracias a que se posee calidad y exclusividad en los productos, mayormente en textiles y artesanías. Pero existen los que no están de acuerdo a que las empresas tengan la capacidad de superar los obstáculos. A pesar de que estos son menos en cuanto a una respuesta negativa, exponen muchas razones del porque no se posee una capacidad a superar los obstáculos, siendo esto el poco acceso al crédito, limitación en cuanto a capital, demasiada inversión en recurso humano y por último lo oneroso que resulta todavía en muchos sectores el acceso a la tecnología.

4.- ¿Qué obstáculos o problemas existen para que los productos no tradicionales del país puedan competir dentro del DR-CAFTA?

Volumen bajo de producción, falta de financiamiento para programas de producción, falta de información, capacitación, asesoría jurídica, logística, infraestructura, mano de obra no calificada y poco acceso a la tecnología.

5.- ¿Qué estrategias empresariales y políticas existen para mejorar la competitividad de la comercialización de los productos no tradicionales?

En cuanto a esta pregunta la mayor parte la desconoce y los que sí tienen conocimiento, saben muy poco. Como lo son las iniciativas a nivel del sector privado que tiene AGEXPORT, para mejorar la competitividad de las exportaciones. Por parte del Estado, lo que por normativa se le confiere al Ministerio de Economía, mediante la participación de ferias y exposiciones a nivel mundial.

6.- ¿Serán los productos no tradicionales la única vía de incidencia para el desarrollo económico del país?

Se da una respuesta negativa en todos los entrevistados. Coincidiendo, en que existen otros sectores que poseen incidencia en el desarrollo económico tales como, la infraestructura, inversiones en el sector energético, desarrollo de mercados financieros y turismo. Por lo tanto la exportación de los productos no tradicionales de forma aislada no son suficientes como para una alternativa al desarrollo económico. Aunque si complementan al mismo.

Análisis de las Entrevistas

Al igual que en el contenido de las entrevistas en donde se detallan las respuestas de los entrevistados; en el presente subcapítulo se hace un análisis

propio de dichas respuestas, siendo estas perfeccionadas con lo investigado en el presente trabajo de tesis. Esto con el fin de lograr una mejor comprensión y conclusión del tema.

1.- ¿Es la exportación de los productos no tradicionales una alternativa para el desarrollo económico?

Con la respuesta correspondiente de la mayor parte de los entrevistados que coincidieron, que aunque los productos no tradicionales no representan una alternativa al desarrollo económico del país, pero que por lo tanto son de incidencia significativa del mismo. Coincide con lo analizado en el trabajo; pues se pudo establecer, que para ser una alternativa esta no cumple en su totalidad como una estrategia exportadora de carácter nacional.

En cuanto a las respuestas, que coincidieron que esta exportación no tiene ni incidencia en el desarrollo económico, en el trabajo se estableció lo contrario. Pues como se puede analizar este tipo de exportación aporta una cantidad significativa de empleo y no solo en un sector, sino en ocho sectores.

2.- ¿Cómo beneficia la exportación de los productos no tradicionales al desarrollo económico del país?

La respuesta a esta pregunta, es muy certera con lo analizado en el presente trabajo. Debido a que el principal beneficio de la actividad exportadora es la generación de empleo, por ende mejorando la calidad de vida de los guatemaltecos. Con el otro beneficio a coincidir es en la creación de nuevos productos de exportación.

3.- ¿Tienen capacidad las Pequeñas y Medianas Empresas, de superar los obstáculos de competitividad?

A diferencia de las otras respuestas esta se encuentra dividida en dos opiniones. Siendo la primera opinión la que corresponde a que las Pequeñas y Medianas Empresas si poseen la capacidad de superar los obstáculos que afectan a la competitividad. Y como segunda opinión se tiene la otra parte, aunque menos representativa, pero sin con muchas razones de que las Pequeñas y Medianas Empresas no tiene la capacidad de superar los obstáculos a la competitividad. Al igual que las respuestas se pudo analizar en el presente trabajo que existen obstáculos que los exportadores han podido superar, como lo son los de calidad y productividad. Existiendo por el otro lado los que aún no se han podido superar, como lo es el que no exista un subsidio (como el que posee Estados Unidos) que beneficie a los exportadores, principalmente en el sector de la agricultura.

4.- ¿Qué obstáculos o problemas existen para que los productos no tradicionales del país puedan competir dentro del DR-CAFTA?

De los mencionados por los entrevistados, de los que coincidieron en la investigación son: la falta de financiamiento por parte del Gobierno para apoyar programas de desarrollo rural, el no tener el apoyo adecuado los empresarios debido a que el área de administración de tratados del Ministerio de Economía es muy débil, los costos logísticos de Guatemala son muy altos, la mano de obra no es lo suficientemente calificada y por ultimo a coincidir es la deficiencia en la infraestructura ya que es muy bajo el flujo de inversión pública. Otro aspecto de suma importancia y que no fue mencionado por los entrevistados, es la baja en el indicador de aspectos institucionales, la cual se debe a la creciente inseguridad (crimen y violencia) que impera en el país.

5.- ¿Qué estrategias empresariales y políticas existen para mejorar la competitividad de la comercialización de los productos no tradicionales?

El conocimiento de los entrevistados en cuanto a esta pregunta es muy desconocido. Aunque si tienen la idea que dichas políticas están a cargo de la Asociación Guatemalteca de Exportadores (AGEXPORT) y por parte del Ministerio de Economía. Conocimiento que no es nada erróneo, debido a que la mayor parte de las estrategias empresariales y políticas están a cargo de estas dos instituciones, con la diferencia de que el Ministerio de Economía establece sus estrategias a través del Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM). Pero además de estas instituciones, también dichas iniciativas son desarrolladas por Organismos Internacionales como lo es el Programa Mundial de Alimentos (PMA) llevado a cabo por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO). Por lo tanto si existen estrategias tanto políticas, como empresariales (las cuales están desarrolladas en el IV) destinadas a esta actividad exportadora.

6.- ¿Serán los productos no tradicionales la única vía de incidencia para el desarrollo económico del país?

Como es bien sabido, tanto las preguntas como el análisis de investigación de tesis, coinciden en que los productos no tradicionales para empezar no son considerados una alternativa al desarrollo económico del país, aunque si complementarios. Por lo tanto más que una alternativa son una incidencia en el desarrollo, aunque tampoco son considerados como la única opción de incidencia para el desarrollo. Esto debido a que en el país existen otros sectores productivos necesarios en el desarrollo del país, como lo son las inversiones en el sector energético, desarrollo de mercados financieros y turismo, esto por un lado. Y por otro lado existen otros factores complementarios en el desarrollo del país como lo son el de superar las potenciales diferencias religiosas, étnicas y políticas del país.

ANEXO II

Tratamiento Arancelario Otorgado por Estados Unidos a Guatemala para Productos No Tradicionales, Originarios en el Marco del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos.

| Sistema Armonizado Descripción Abreviada por Capítulo | Acceso de los Productos de Guatemala al Mercado Estadounidense | Ejemplos de Productos Incluidos en el TLC que Pueden Ingresar a Estados Unidos | Interpretación de las Reglas de Origen |
|--|--|---|--|
| Capítulo 3 Pescado y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos | Libre Comercio | Peces filetes de pescado, ostras, langostas, cangrejos, truchas salmones, camarones, pargos, filetes secos, salados o en salmuera | Confiere origen, así como la crianza y cultivo a partir de larvas y alevines no originarios de la región |
| Capítulo 6 Plantas vivas y flores | Libre Comercio | Esquejes, rosales, arreglos florales, líquenes, musgos, aves del paraíso, esquejes y estaquillas sin enraizar en injertos | País de cosecha y cultivo confiere origen, aún cuando se cultiven a partir de semillas, bulbos, tubérculos rizomas esquejes, retoños, yemas u otras partes vivas de plantas importadas de un país no parte. |
| Capítulo 7 Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios | Libre Comercio | Alcachofas, hongos, minivegetales brócoli, tomate, papas, arveja, lentejas, zanahorias, pepinos, colíflor, yuca, chayotes, legumbres. | País de cosecha y cultivo confiere origen. |
| Capítulo 8 Frutas comestibles | Libre Comercio | Manzanas, plátanos, papayas, peras arándanos, granadas, fresas, crawberries, quiwi, nuez de macadamia, piñas, limas, limones y otros cítricos, aguacates, mangos, frambuesas, moras. | País de cosecha y cultivo confiere origen |
| Capítulo 20 Conservas de frutas y hortalizas | Libre Comercio, excepto: Desgravación en 5 años (lineal): algunos tipos de aceitunas verdes | Jugos concentrados, preparados de frutas y hortalizas preparadas o conservadas, pastas de frutas, mezclas de jugos, compotas, mermeladas | Para ciertos jugos la regla permite que los concentra- dos sean importados de terceros países. En jugos de cítricos exige utilizar frutas originarias. |

| Sistema Armonizado Descripción Abreviada por Capítulo | Acceso de los Productos de Guatemala al Mercado Estadounidense | Ejemplos de Productos Incluidos en el TLC que Pueden ingresar a Estados Unidos | Interpretación de las Reglas de Origen |
|---|--|---|--|
| Capítulo 42 Manufacturas de cuero | Libre Comercio | Manufacturas de talabartería, artículos para uso técnico de cuero natural, para elaborar balones de beisball y softball, billeteras, cinchos, bolsos, accesorios de vestir | Se permite la importación de materia prima de cualquier país del mundo. Se debe considerar que para los baúles, maletas, maletines, bolsos de mano, artículos de bolsillos con superficie exterior de materia textil debe estar cortada o tejida a forma, o ambas y cosida o de otra manera ensamblada en el territorio de una o más de las partes que conforman el tratado. |
| Capítulo 44 Madera, carbón vegetal y manufacturas de Madera. | Libre Comercio | Carretes, bovinas y soportes similares de los tipos utilizados para el bobinado de hilados, textiles y telas madera, madera aglomerada, cajas, paletas, plataformas para carga, marcos de madera, adornos, estatuillas, tejas y rípias. | La regla de origen permite la importación de madera importada de cualquier país del mundo para la madera trabajada (contra chapada, tableros de partícula etc.). Los muebles también pueden incorporar madera no originaria. |
| Capítulo 61 Prendas y complementos (accesorios), de vestir excepto los de punto. | Libre Comercio | Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, calzadores y artculos similares de punto de lana o de pelo fino de algodón y telas similares, de fibra sintética, trajes sastres, conjuntos vestidos, faldas, pantalones | Las prendas de vestido deben ser confeccionadas a partir de hilaza originaria de los países que forman parte del Tratado. El elástico, hilo de coser y forros visibles, estos tres insumos deben ser elaborados en la region para que la prenda sea originaria. |
| Capítulo 69 Productos cerámicos | Libre Comercio | Sanitarios y demás artículos, estatuillas y demás objetos de adornos de cerámica, ladrillos y placas de cerámica. | Seran originarios si son producidos de materia prima de cualquier parte del mundo. |

| Sistema Armonizado Descripción Abreviada por Capítulo | Acceso de los Productos de Guatemala al Mercado Estadounidense | Ejemplos de Productos Incluidos en el TLC que Pueden Ingresar a Estados Unidos | Interpretación de las Reglas de Origen |
|--|---|---|---|
| Capítulo 96 Manufacturas diversas | Libre Comercio | Capsulas de gelatina para productos farmacéuticos, pinceles y brochas, para pintura artística, para escribir, para aplicación de cosméticos, escobillas, para lápiz, borrador, tamices, cedazos y cribas de mano, botones de plástico, de metal, almohadillas, para tinta, encendedores de gas no recargables, encendedores de mes, especiales de industria y laboratorios, termos y demás recipientes isotérmicos. | En general, las mercancías de este capítulo permite la importación de materia prima de cualquier país del mundo y en algunos casos da la opción de cumplir con valor de contenido regional. |

ANEXO III

Índice de Tablas

Tabla I

Categoría de Desgravación Arancelaria de Todos los Productos que Ingresan al Mercado de Guatemala Provenientes de Estados Unidos 31

Tabla II

Categorías de Desgravación Arancelaria de los Productos Totales que Ingresan al Mercado de Estados Unidos Provenientes de Guatemala 32

Tabla III

Guatemala: Valor (FOB) de las Exportaciones Comercio General Clasificadas por Productos Tradicionales y No Tradicionales Año 2006-2009 en millones de US\$ 42

Tabla IV

Relación de la Exportación de Productos No Tradicionales hacia Estados de América con el Producto Interno Bruto a Precios de Mercado (2006-2009) 59

Tabla V

Comercio de productos No Tradicionales con Estados Unidos de América Relacionados con la Balanza Comercial Años 2006-2009 61

Tabla VI

Número de Trabajadores por Ramas de Actividad Económica en la República 68

| | |
|---|-----|
| Tabla VII | |
| Sueldos y Salarios Medios Anuales por Ramas (Agricultura e Industria Manufacturera) | 69 |
| Tabla VIII | |
| Salarios Mínimos en Guatemala (2006-2009) | 70 |
| Tabla IX | |
| Competitividad Sistémica | 78 |
| Tabla X | |
| Guatemala: Exportación hacia Estados Unidos de América, Clasificadas por Productos Tradicionales y No Tradicionales -2006-2009- en millones de US\$ | 81 |
| Tabla XI | |
| Evolución de las Exportaciones Guatemaltecas de los Principales Productos No Tradicionales hacia los Estados Unidos de América años 2006-2009 en Millones de US\$ | 83 |
| Tabla XII | |
| Clasificación Según el Índice de Desarrollo Humano | 98 |
| Tabla XIII | |
| Coefficiente de Gini Centroamérica Año 2009 | 102 |

ANEXO IV

Índice de Gráficas

Gráfica 1

Guatemala-Estados Unidos de América. Evolución de Exportaciones e Importaciones 1998-2003 (En millones de US\$) 16

Gráfica 2

Principales Destinos de las Exportaciones de Guatemala (En millones de US\$) 17

Gráfica 3

Participación de los Países Centroamericanos en la Exportación Regional de Productos hacia Estados Unidos de América 2003 18

Gráfica 4

Categoría de Desgravación Arancelaria de Todos los Productos que Ingresan al Mercado de Guatemala Provenientes de Estados Unidos 31

Gráfica 5

Categoría de Desgravación Arancelaria de los Productos Totales que Ingresan al Mercado de Estados Unidos Provenientes de Guatemala 32

Gráfica 6

Guatemala: Valor (FOB) de las Exportaciones, Comercio General Clasificadas por Productos Tradicionales y No Tradicionales Años 2006-2009 (En Millones de US\$) 42

Gráfica 7

Guatemala: Participación de las Exportaciones Tradicionales y No Tradicionales en el Comercio General –En Porcentajes- 42

Gráfica 8

Guatemala: Exportaciones hacia Estados Unidos de América Clasificadas por Productos Tradicionales y No Tradicionales Años 2006-2009 81

Gráfica 9

Guatemala: Participación de las Exportaciones Tradicionales y No Tradicionales Hacia Estados Unidos de América –En Porcentajes- 81

