

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



**“PRINCIPALES PRODUCTOS GUATEMALTECOS DE EXPORTACIÓN
EN MERCADOS NO TRADICIONALES: CONVENIENCIA DE
EXPANDIRSE A LOS MERCADOS EMERGENTES”**

LESLY VERÓNICA JIMÉNEZ FRANCO

GUATEMALA, OCTUBRE DE 2012

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

**“PRINCIPALES PRODUCTOS GUATEMALTECOS DE EXPORTACIÓN
EN MERCADOS NO TRADICIONALES: CONVENIENCIA DE
EXPANDIRSE A LOS MERCADOS EMERGENTES”**

TESIS

Presentada al Consejo Directivo

de la

Escuela de Ciencia Política

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

Por

LESLY VERÓNICA JIMÉNEZ FRANCO

Previo a conferírsele el grado académico de

LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

y el título profesional de

INTERNACIONALISTA

Guatemala, octubre de 2012

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

DIRECTORA:	Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
VOCAL I:	Licda. Mayra Villatoro Del Valle
VOCAL II:	Lic. Juan Carlos Guzmán Morán
VOCAL III:	Lic. Jorge Luis Zamora Prado
VOCAL IV:	Br. Maylin Valeria Montufar Esquina
VOCAL V:	Br. Román Castellanos Caal
SECRETARIO:	Lic. Marvin Norberto Morán Corzo

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN GENERAL DE CONOCIMIENTOS

COORDINADOR:	Lic. Rubén Corado Cartagena
EXAMINADOR:	Lic. José Gilberto Cortez Chacón
EXAMINADOR:	Lic. Isidro Vinicio González González
EXAMINADORA:	Licda. Ana Verónica Aguirre Arévalo
EXAMINADOR:	Lic. Alfonso René Ortiz Sobalvarro

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN DE GRADUACIÓN

DIRECTORA:	Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
SECRETARIO:	Lic. Marvin Norberto Morán Corzo
COORDINADORA:	Licda. Ruth Teresa Jácome Pinto de Alfaro
EXAMINADORA:	Licda. Mayra del Rosario Villatoro Del Valle
EXAMINADOR:	Licda. Beatriz Eugenia Bolaños Sagastume

Nota: Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas en la tesis. (Artículo 74 del Reglamento de Evaluación y Promoción de Estudiantes de la Escuela de Ciencia Política)

**Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política**

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:
Guatemala, a los nueve días del mes de mayo del dos mil doce.-----

ASUNTO: el (la) estudiante: **LESLY VERONICA JIMENEZ FRANCO,**
Carnet No. 8315027, 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 (la) Coordinador (a) de la Carrera correspondiente Licda. Ruth Teresa Jácome de Alfaro, 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/



Guatemala, 18 de mayo del 2012

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: **"PRINCIPALES PRODUCTOS GUATEMALTECOS DE EXPORTACIÓN EN MERCADOS NO TRADICIONALES: CONVENIENCIA DE EXPANDIRSE A LOS MERCADOS EMERGENTES.** Presentado por el (la) estudiante **LESLY VERÓNICA JIMÉNEZ FRANCO, Carné No. 8315027,** puede autorizarse dado que el mismo no tiene antecedentes previos en nuestra Unidad Académica.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Ruth Toresá Jácome de Alfaro
Coordinadora Área Relaciones Internacionales

Se regresa expediente completo.

c.c.: Archivo

myda.

2



ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA: Guatemala, cuatro de junio del dos mil doce-----

ASUNTO: el (la) estudiante: **LESLY VERÓNICA
JIMÉNEZ FRANCO, Carnet 8315027,** continúa
trámite para la realización del examen de Tesis

1. Habiéndose aceptado el Tema de Tesis propuesto, por parte del (la) Coordinador (a) de la Carrera, Licda. *Ruth Teresa Jácome de Alfaro*, pase al Coordinador de Metodología Lic. Boris Cabrera Cifuentes 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/



Guatemala, 7 de junio del 2012

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 **LESLY VERÓNICA JIMÉNEZ FRANCO**, Carnet 8315027, titulado "PRINCIPALES PRODUCTOS GUATEMALTECOS DE EXPORTACION EN MERCADOS NO TRADICIONALES: CONVENIENCIA DE EXPANDIRSE A LOS MERCADOS EMERGENTES". 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. Boris Cabrera Cifuentes
Coordinador Área de Metodología



ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA, Guatemala a los diez días del mes de julio del dos mil doce.-----

ASUNTO: el (la) estudiante **LESLY VERÓNICA JIMÉNEZ FRANCO**, Carnet No. **8315027**, continúa trámite para la realización de su Examen de Tesis.

1. Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del Coordinador de Metodología, pase al (la) Asesor (a) de Tesis Lic. Rubén Corado Cartagena, 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/
5.



Guatemala, 25 de julio de 2012

Licenciada
Geidy Magali De Mata Medrano
Directora de la Escuela de
Ciencia Política, USAC.
Ciudad Universitaria, zona 12

Señora Directora:

Atentamente me dirijo a usted, para hacer de su conocimiento que he finalizado la asesoría del trabajo de tesis de la estudiante Lesly Verónica Jiménez Franco, denominado: **“PRINCIPALES PRODUCTOS GUATEMALTECOS DE EXPORTACIÓN EN MERCADOS NO TRADICIONALES: CONVENIENCIA DE EXPANDIRSE A LOS MERCADOS EMERGENTES”**.

La investigación realizada por la estudiante Jiménez Franco, reúne aspectos teórico-metodológicos suficientemente fundamentados en la bibliografía consultada. Asimismo, siguiendo las instrucciones derivadas de la asesoría, se le hicieron las correspondientes correcciones y ajustes a la investigación.

En tal sentido, se considera que han sido cumplidas las calidades requeridas como trabajo de tesis, por lo que mi dictamen es **FAVORABLE**, para que continúe con los trámites correspondientes.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para manifestar a la Señora Directora las muestras de mi mayor consideración y estima.

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”


Msp. Rubén Corado Cartagena
Asesor

Recibí
6-8-2012




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

ASUNTO: El (la) estudiante **LESLY VERÓNICA JIMÉNEZ FRANCO**, carnet no. **8315027**, continúa trámite para la realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del Lic. Rubén Corado Cartagena, en su calidad de Asesor (a), pase al Coordinador (a) de la Carrera de RELACIONES INTERNACIONALES para que proceda a conformar el Tribunal Examinador que escuchará y evaluará la defensa de tesis, según Artículo Setenta (70) del Normativo de Evaluación y Promoción de Estudiantes de la Escuela de Ciencia Política.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano

Directora Escuela de Ciencia Política

Se envía el expediente
c.c.: Archivo
myda/
7

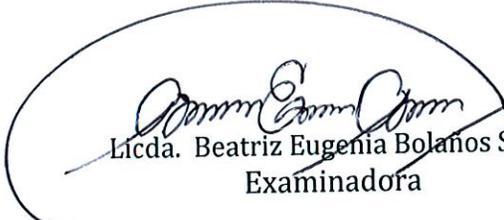


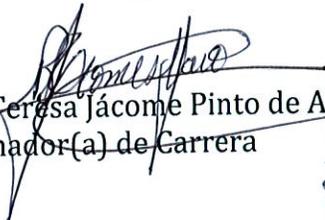


ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día treinta de agosto del dos mil doce, se realizó la defensa de tesis presentada por (el) la estudiante **LESLY VERÓNICA JIMÉNEZ FRANCO**, carnet No. **8315027**, para optar al grado de Licenciado (a) en **Relaciones Internacionales** titulada: **"PRINCIPALES PRODUCTOS GUATEMALTECOS DE EXPORTACIÓN EN MERCADOS NO TRADICIONALES: CONVENIENCIA DE EXPANDIRSE A LOS MERCADOS EMERGENTES"**, ante el Tribunal Examinador integrado por: Licda. Mayra Villatoro Del Valle, Licda. Beatriz Eugenia Bolaños Sagastume y Licda. Ruth Teresa Jácome Pinto de Alfaro, Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales. Los infrascritos miembros del Tribunal Examinador desarrollaron dicha evaluación y consideraron que para su aprobación deben incorporarse algunas correcciones a la misma.


Licda. Mayra Villatoro Del Valle
Examinadora


Licda. Beatriz Eugenia Bolaños S.
Examinadora


Licda. Ruth Teresa Jácome Pinto de Alfaro
Coordinador(a) de Carrera



c.c.: Archivo
mvda/



ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día tres de octubre del dos mil doce, se efectuó el proceso de verificar la incorporación de observaciones hechas por el Tribunal Examinador, conformado por: Licda. Mayra Villatoro Del Valle, Licda. Beatriz Eugenia Bolaños Sagastume y Licda. Ruth Teresa Jácome Pinto de Alfaro, Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales, el trabajo de tesis: **“PRINCIPALES PRODUCTOS GUATEMALTECOS DE EXPORTACIÓN EN MERCADOS NO TRADICIONALES: CONVENIENCIA DE EXPANDIRSE A LOS MERCADOS EMERGENTES”**, presentado por el (la) estudiante **LESLY VERÓNICA JIMÉNEZ FRANCO**, carnet no. **8315027** razón por la que se da por **APROBADO** para que continúe con su trámite.

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”


Licda. Ruth Teresa Jácome de Alfaro
Coordinador(a) de Carrera

c.c.: Archivo
myda/



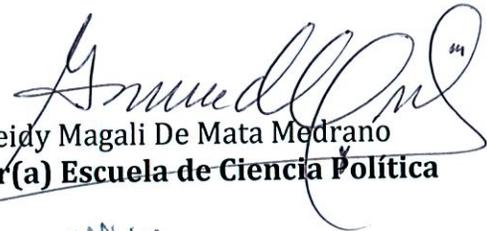


**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA:** Guatemala, ocho de octubre del dos mil doce.-----

Con vista en los dictámenes que anteceden y luego de verificar la autenticidad de la certificación de Examen de Suficiencia y/o cursos aprobados por la Escuela de Ciencias Lingüísticas, se autoriza la impresión de la Tesis titulada: **“PRINCIPALES PRODUCTOS GUATEMALTECOS DE EXPORTACIÓN EN MERCADOS NO TRADICIONALES: CONVENIENCIA DE EXPANDIRSE A LOS MERCADOS EMERGENTES”** presentada por el (la) estudiante **LESLY VERÓNICA JIMÉNEZ FRANCO**, carnet No. 8315027.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
Director(a) Escuela de Ciencia Política



Se envía el expediente
c.c.: Archivo
myda/
9

ACTO QUE DEDICO

A MI BUEN DIOS Y PADRE, A SU HIJO AMADO JESUCRISTO Y AL ESPIRITU SANTO:

Por su misericordia me han dado la Salvación, de su Gracia y de su Amor para obtener este logro en mi vida, el cual es testimonio de su fidelidad, todo sea para Su Gloria.

A MI ESPOSO E HIJO:

Por su incondicional amor, apoyo y fortaleza, sin los cuales no hubiese sido posible alcanzar esta meta. Gracias por toda su paciencia, cariño, tiempo y disponibilidad. Espero que estén satisfechos después de todo este esfuerzo.

A MIS PADRES:

Aunque ya no están conmigo porque ambos se encuentran ante la Presencia de Dios, quiero honrarlos profundamente presentando ante ustedes estos logros obtenidos.

INDICE GENERAL

INDICE DE CUADROS.....	I
INTRODUCCION.....	i
CAPITULO I.	
1. Aspectos Teórico-Metodológico.....	1
1.1 Aspectos Teórico conceptuales.....	1
1.2 Aspectos Metodológicos.....	2
CAPITULO II.	
2. Relaciones Internacionales, Grupos de poder mundial y la importancia del Comercio Internacional globalizado.....	5
2.1 Lo básico en las Relaciones Internacionales y el comercio.....	5
2.2 Lo fundamental de la Globalización.....	8
2.3 Cambios en la antigua hegemonía: del G7 al G8 y luego al G20.....	13
2.4 La anarquía provocada por la Crisis Financiera Internacional que se inicia oficialmente en 2008.....	19
2.5 La Crisis en Europa y el Grupo Portugal, Irlanda, Grecia y España –PIGS-.....	30
2.6 Las Economías de Países Emergentes y el Grupo BRIC.....	35
CAPITULO III.	
3. Comercio Internacional en el contexto histórico.....	47
3.1 La corriente preclásica del Mercantilismo.....	47
3.2 Teoría Clásica.....	49

3.3 La Teoría de la disponibilidad de recursos o de proporción de factores de Hecksher-Ohlin.....	51
3.4 El intercambio basado en las Economías de Escala y en Productos diferenciados o Comercio Intraindustrial.....	53
3.5 Modelos que incorporan las Economías de Escala y la diferenciación de productos o la Nueva Escuela del Comercio Internacional.....	55
3.6 Corrientes del pensamiento heterodoxo.....	58
CAPITULO IV.	
4. El Comercio Preferencial en el marco de la Integración de los países.....	65
CAPITULO V.	
5. Guatemala y su Comercio Exterior.....	75
5.1 Generalidades de la Economía y Comercio Exterior de Guatemala.....	75
5.2 Dinámica comercial con los Mercados Tradicionales.....	81
5.3 Comercio Exterior de Guatemala con las Economías BRIC.....	94
5.4 Comercio con la Unión Europea.....	103
5.5 Algunos datos de Balanza Comercial, de pagos y de Remesas en Guatemala.....	106
Conclusiones y consideraciones finales.....	113
Propuestas.....	117
Bibliografía y Fuentes de Información.....	121
Anexos.....	127

ÍNDICE DE CUADROS

1	Comportamiento del valor, volumen y precio de la exportación de Productos Tradicionales.....	81
2	Guatemala: Exportaciones por país, 2006 a 2011 en millones de US\$ (Con identificación de grupo de Economía Desarrollada o Emergente).....	84
3	Guatemala: Importaciones por país, 2007 a 2011 en millones de US\$ (Más identificación de grupo de Economía Desarrollada o emergente).....	86
4	Datos de Comercio Exterior de Guatemala. Primeros 10 socios Comerciales por exportaciones e importaciones año 2011, participación en porcentajes.....	89
5	Guatemala: Comercio Exterior con Centroamérica-Principales productos.....	90
6	Guatemala: Valor de las exportaciones a los Estados Unidos.....	91
7	Guatemala: Comercio Exterior con México-Principales productos.....	92
8	Comercio Exterior de Guatemala con Brasil por tipo de actividad, años 2009-2011, monto en miles de US\$.....	94
9	Comercio Exterior de Guatemala con la República Popular de China por tipo de actividad, años 2009-2011, monto en miles de US\$.....	97
10	Comercio Exterior de Guatemala con la India por tipo de actividad, Años 2009-2011, monto en miles de US\$.....	99
11	Comercio Exterior de Guatemala con Rusia, por tipo de actividad, Años 2002-2011, monto en miles de US\$.....	101

12	Guatemala: Comercio Exterior con la Unión Europea, Principales Productos.....	104
13	Guatemala: Balanza Comercial con Principales Socios Comerciales - 2011.....	107
14	Resumen Balanza de Pagos Guatemala, años 2001 a 2010.....	108
15	Guatemala: Ingreso de Divisas por Remesas Familiares período 2001-2012 en miles de dólares estadounidenses.....	110

Introducción

En el ámbito de las Relaciones Internacionales, el campo de las Relaciones Económicas Internacionales ocupa un lugar privilegiado, en especial, en los tiempos actuales, cuando la globalización impulsa lo económico por sobre lo político y social. En ese contexto, es de particular importancia considerar los efectos de la última crisis económico-financiera mundial que comienza en 2007, se manifiesta en 2008 y se extiende ya por varios años, afectando principalmente a los centros de la economía industrializada desarrollada, Europa y Estados Unidos, pero por otro lado, mostrando un fenómeno distinto a lo que en economía internacional se había observado hasta hace poco y que se refiere a la capacidad que han mostrado las economías emergentes de seguir proyectándose en el futuro, a pesar de los acontecimientos desestabilizadores que han debido afrontar.

En ese cuadro, se hace obligatorio para Guatemala la proyección de estrategias comerciales que le permita al país adquirir los bienes necesarios que se demandan en las mejores condiciones, y también colocar las exportaciones de manera tal que la Balanza de Pagos no siga en el ritmo deficitario creciente, como ha sido la tendencia reciente.

Lo anterior es delicado por cuanto no es sostenible una situación en la que se mantiene un precario equilibrio en la Balanza de Pagos únicamente debido al ingreso de remesas, puesto que la brecha comercial entre Guatemala y sus socios se ha ampliado

deficitariamente muy probablemente a raíz de la firma de los Acuerdos de Libre Comercio. Si se toma conciencia que el ritmo de deportaciones desde los Estados Unidos ha aumentado por acciones de las autoridades, así como los retornos voluntarios por efectos de la misma crisis económica, se puede concluir que ese flujo de recursos puede disminuir considerablemente y se expone a situaciones de extrema vulnerabilidad, por lo que, el examen del desempeño económico de los principales socios comerciales y de las economías emergentes constituye el primer paso en el conocimiento de las condiciones del comercio mundial actual, lo que puede guiar hacia la necesaria generación de medidas estratégicas dirigidas a fortalecer la economía nacional.

Es incuestionable que las Relaciones Económicas Internacionales a partir del proceso de globalización han adquirido una importancia cada vez más relevante y especialmente lo que atañe al comercio exterior, lo cual se patentiza por ejemplo con el apareamiento de instancias subregionales y regionales negociando múltiples Acuerdos Comerciales en un marco en donde las economías emergentes, han logrado romper en algunos aspectos el predominio de las naciones industrializadas.

Por tanto, considerando que es fundamental para el país generar estrategias que permitan alcanzar a más mercados para las exportaciones nacionales, lo que debería contribuir a su vez al afianzamiento y estabilidad comerciales, se presenta el siguiente trabajo, en donde en el Primer Capítulo se expone en correspondencia con el plan de investigación, el procedimiento de construcción del problema, así como las técnicas y método utilizados para describir los condicionantes del mismo y la hipótesis como la

mejor respuesta a la problemática identificada. En el Segundo Capítulo se describe la importancia del comercio internacional en el marco de la globalización, como referente ineludible de análisis actual y su relación con las Relaciones Internacionales, así como la explicación de los fenómenos más significativos del proceso de globalización referido al comercio internacional y la crisis económica que se gestó en 2007 y que ha seguido manifestándose. Dentro de ello, resaltan los problemas económicos de las economías tradicionalmente industrializadas, y el creciente peso de varias economías emergentes. El Tercer Capítulo se refiere a la presentación de algunos de los aportes doctrinales más importantes respecto del comercio internacional, lo cual tiene el propósito de dar una perspectiva acerca del desarrollo histórico del tema por un lado, pero también presentar las ideas más importantes acerca de la naturaleza y mecanismos de comercio internacional, lo que manifestará la importancia teórico histórica del tema. Posteriormente, se presenta en el Cuarto Capítulo la argumentación acerca de lo fundamental de la integración económica, toda vez que los procesos de integración se han visto estimulados y posiblemente hasta forzados por el fenómeno globalizador.

En el Quinto Capítulo se discurre en las principales características económicas de Guatemala, destacándose las de carácter comercial, de donde se analizan las particularidades del comercio de Guatemala con diferentes países, comenzando con los principales socios comerciales, países que han aumentado sus exportaciones hacia Guatemala, y comercio con economías emergentes; finalizándose con datos de ingreso de remesas desde Estados Unidos, que son recursos que han impedido la generación y profundización de problemas económicos difíciles en el país.

CAPÍTULO I.

1. ASPECTOS TEÓRICO METODOLÓGICOS.

1.1 Aspectos Teórico Conceptuales.

Para comprender el fenómeno propuesto en el presente trabajo, se parte de varios conceptos que encuadran y explican el fenómeno en varios de sus aspectos. Inicialmente se abordó el asunto de las diferentes concepciones acerca del Comercio Internacional puesto que el problema se sitúa en esa especie teórica y se asume que en términos generales, el Comercio Internacional provoca prosperidad a los participantes, la especialización de producir un bien y la división del trabajo internacional, toda vez que ningún país puede cerrarse totalmente al exterior y producir por sí solo todos los bienes y servicios que demandan las necesidades sociales.

El siguiente concepto que se considera es el de Comercio Preferencial, siendo que los procesos de integración regional son un fenómeno que se han acentuado en las últimas décadas, con la perspectiva que todas las reducciones arancelarias entre países involucrados excluyen montos y beneficios de las importaciones del resto del mundo, ésto con el objetivo de lograr beneficios del comercio al negociar colectivamente y teóricamente con estrategias bien delineadas.

El proceso de globalización económica, entendido en términos generales como una integración internacional de las economías nacionales merece un análisis detenido, por cuanto se manifiesta (al menos en cuanto a lo económico) a través de acentuaciones enormes del comercio internacional, de las inversiones extranjeras directas, del

intercambio tecnológico, de movimientos de capital a corto plazo, así como de migraciones de trabajadores. El marco general de la globalización económica contiene los fenómenos que han producido directamente el fenómeno que aborda este trabajo: La necesidad de diversificar los mercados para los productos de Guatemala, ya sea los tradicionales o no tradicionales. En ese sentido, se hace referencia a la crisis económico financiera que viene afectando las economías y el comercio mundial desde 2008 ligada al proceso de declive de las economías tradicionalmente desarrolladas-industrializadas y del levantamiento de otras economías denominadas emergentes, las cuales por su ritmo de crecimiento ya han alcanzado a algunas de las antiguas industrializadas, lo que en términos prácticos significa que esos mercados emergentes podrían ser más ventajosos para los productos guatemaltecos que las economías declinantes. Por eso, se enfocan las condiciones de las economías europeas agrupadas en un grupo en decaimiento económico denominado PIGS (Portugal, Irlanda, Grecia y España), así como la de Estados Unidos, y también se hace referencia a los grupos de economías emergentes que están en crecimiento, como el grupo BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), o que a corto o mediano plazo podrían mantener un buen ritmo de crecimiento como el grupo Eagle (Emerging and Growth Leading Economies, o Economías Emergentes que lideran el crecimiento global) y otros.

1.2 Aspectos Metodológicos.

Por la naturaleza del tema, el estudio se desarrolló de manera descriptiva y documental, en donde por varias aproximaciones se delimitó el problema para definir y detallar el objeto de análisis. En tal sentido, y con el marco de los conceptos

inicialmente estudiados, se procede al análisis de las características principales del comercio exterior de Guatemala en el período definido, así como del desempeño económico-comercial de los socios tradicionales por un lado y de las economías emergentes por otro. Posterior al análisis y con la estipulación de los componentes y características del fenómeno, se procede a su recomposición pretendiendo fijarla en una interpretación general, o sea, la producción de la síntesis en conclusiones que permitan captar la esencia del asunto y las relaciones entre sus múltiples aspectos.

La técnica para obtener el propósito investigativo ha sido básicamente el análisis documental con el auxilio de entrevistas de tipo no estructurada-no dirigida (o sea, sin estandarización formal en donde el informante tiene completa libertad para manifestar sus opiniones), a informantes clave quienes han orientado el trabajo hacia aspectos relevantes y conexos.

Los objetivos de la investigación fueron: a) General: Dilucidar si ante los problemas de inestabilidad económica-financiera mundial y particularmente en las economías industrializadas, los mercados emergentes son la alternativa imperiosa para expandir y diversificar el comercio exterior de Guatemala. b) Específicos: -Señalar que el comercio exterior guatemalteco limitado a mercados tradicionales generará problemas cada vez mayores en la economía nacional. -Comprobar que acceder a los Mercados Emergentes es una solución razonable a la situación anterior. -Estipular que es necesario conocer esos grupos de países y su evolución para establecer relaciones comerciales que expandan y fortalezcan el comercio exterior de Guatemala.

La Hipótesis de trabajo fue: El proceso de globalización ha dado lugar a cambios en la composición del mercado mundial en donde por una parte los países industrializados y socios comerciales tradicionales de Guatemala han afrontado de forma creciente dificultades económico-comerciales, por lo que, Guatemala deberá aumentar el flujo de exportaciones a los grupos de economías emergentes con crecimiento acelerado para favorecer el comercio exterior de Guatemala.

La Hipótesis, planteada como respuesta al cuestionamiento generado en el planteamiento del problema correspondiente y que es: ¿De acuerdo a la evolución de los grupos de Economías Emergentes, es crítico para Guatemala ahondar en sus relaciones comerciales con ellos, o los socios comerciales tradicionales siguen siendo la mejor opción?, puede afirmarse lógica y teóricamente que es plausible por cuanto establece una relación aceptable entre las variables consideradas y que trata de esclarecer algunos vacíos en el conocimiento del tema. No se afirma aquí categóricamente que se comprobó o no la hipótesis, sino que en este caso, que se planteó una respuesta satisfactoria al asunto tratado puesto que una verificación empírica concluyente del fenómeno sólo se lograría al producirse una ampliación de la crisis económico financiera con la continuación de las condiciones explicadas en el planteamiento del problema.

CAPITULO II.

2. RELACIONES INTERNACIONALES, GRUPOS DE PODER MUNDIAL Y LA IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL GLOBALIZADO.

2.1 Lo básico en las Relaciones Internacionales y el Comercio.

El esfuerzo de entendimiento de los fenómenos internacionales tiene una trayectoria de larga duración aunque su abordaje “científico” tenga relativamente poco tiempo. Las Relaciones Internacionales como ciencia moderna tiene su origen en el período de entreguerras particularmente en Estados Unidos y el Reino Unido.¹

Entonces, hay enfoques que delimitan las Relaciones Internacionales al campo diplomático-político, por lo que los principales actores serían los estados, y las cuestiones esenciales: El Conflicto y la Paz. Otros enfoques se interesan más en cuestiones del orden mundial globalizado y privilegian por ejemplo el estudio de comunicaciones y negocios globalizados. De cualquier manera, tal como afirman Hormazábal y Carreño, las relaciones internacionales implican las relaciones que se dan más allá del ámbito de los estados, con actores estatales o no y de naturaleza política o de otra causa (2006: 5).

¹ Antes de esa época, las relaciones internacionales equivalían prácticamente a una historia de la diplomacia. Posterior a la Primera Guerra pasan por un período que puede denominarse: Jurídico. Luego de la Segunda Guerra mundial podemos identificar un período que podemos designar como: político, en donde se considera que entre los múltiples factores que conforman las relaciones internacionales, el político es el esencial. Termina ese ciclo con el planteamiento de la Real Politik norteamericana de Morgenthau. Para una ampliación del tema: www.ahistcon.org/docs/ayer/ayer42-02.pdf

En tal sentido, aquí interesa el ámbito económico de las relaciones internacionales y particularmente el comercial. Está claro que las decisiones políticas (ámbito interno) tienen efecto en las actividades económicas de los países que las generan y en otros, y por lo tanto también es indudable que las relaciones económicas son en gran parte relaciones políticas que se dan entre actores de naturaleza estatal y no estatal, de lo que se concluye que es de la interacción entre estados y mercado que surge una economía política internacional. Aquí, se considera lo que se denomina: Política Exterior del Estado, la cual se puede definir como: El influjo en el sistema internacional de un Estado y en donde resalta la relación con otros estados y organismos internacionales. Lo esencial de esto es que la política exterior contiene un conjunto de prioridades establecidas y definidas por los dirigentes estatales y que sirven para elegir alternativas en situaciones estipuladas y tendientes a lograr objetivos y que básicamente se constituyen en lo que se denomina: El Interés Nacional (Hormazábal y Carreño 2006: 52).

En el marco de la política exterior, el término Interés Nacional a veces es utilizado para evaluar situaciones y así poder tomar las decisiones respectivas, y a veces como justificador para disposiciones ya tomadas. Sin embargo, la idea de un interés nacional, debería al menos involucrar algunos aspectos cruciales y esenciales como: a) Sobrevivencia material del país y sus ciudadanos. b) Libertad del país para seleccionar su forma de gobierno y el ejercicio de derechos individuales garantizados por el Estado, c) El sostenimiento económico como aseguramiento de bienes económicos vitales como alimentos, vivienda, salud, etc. (Hormazábal y Carreño 2006: 53).

Los conceptos como: Subsistencia económica, desarrollo económico y otros, son elementos de las relaciones económicas entre países, los cuales pueden ser enmarcados por la disciplina de la economía internacional, que a su vez se vincula con la política del comercio internacional.

Sin embargo, debe considerarse otro elemento dinámico que ha estado afectando el desenvolvimiento de la economía internacional: Desde la segunda mitad de siglo pasado, el escenario de profunda dificultad, tanto del capitalismo como de las economías de planificación central, hicieron necesario un nuevo trazado de la economía mundial que implicaba lidiar con las situaciones de: Falta de empleo, deuda externa, baja productividad, alza de precios, entre otros, máxime en los países subdesarrollados.

Fue en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, cuando la situación de reconstrucción de los países afectados llevó a procesos de definición de políticas proteccionistas, lo cual entorpeció el desarrollo del comercio mundial. En el área de dominio estadounidense nació en 1944 la Institucionalidad creada a partir de los Acuerdos de Bretton Woods (El Fondo Monetario Internacional-FMI-, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento-Banco Mundial/BM-, complementados en 1947 con el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio-GATT), mientras que en el campo socialista la Unión Soviética crea el Consejo de Asistencia Mutua Económica – CAME o COMECON.

A la vez, Europa comenzaba a construir un modelo propio que en 1957 se materializa en el Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea –hoy transformada en Unión Europea.

Por tanto, los procesos de internacionalización de la economía, especialmente a partir de 1960 y hasta los 90 (cuando termina la guerra fría, marco general de las relaciones económicas internacionales de ese período), favoreció la industrialización de países poco desarrollados, lo cual conllevó a un crecimiento del comercio mundial y a una situación en donde la globalización ha generado nuevas actividades económicas las cuales están ligadas al conocimiento, a las tecnologías de información y comunicación (Tics), así como una progresiva interdependencia global.

2.2 Lo fundamental de la Globalización.

Es importante reseñar que a principios de la década de los 80, comienza una transformación en la economía mundial, marcada por el traspaso de empresas estatales a manos privadas, o sea, el proceso de reestructuración económica. En esos años, significativamente la Unión Soviética inicia un proceso de transformación, manifestado por el Glasnost y la Perestroika y culminando con la caída del Muro de Berlín y la disipación de la misma Unión Soviética. Y es así como finalizando el siglo XX, Estados Unidos se constituye como la potencia hegemónica mundial, en un mundo caracterizado por un Nuevo Orden Mundial, en donde uno de los resultados más visibles fue el desmantelamiento del estado benefactor y en donde lo político y lo social quedan sujetos a lo económico.

Sin embargo, como se ha mencionado, uno de los procesos importantes, si no el más importante, debe insistirse que fue la globalización. Ese proceso no puede ser ubicado en su desarrollo en fechas recientes, pero sí su profundización². En términos muy amplios, la globalización en su etapa actual está ligada a los procesos de generalización de economías de mercado, la caída de barreras en el comercio mundial, la promoción de nuevas tecnologías, creciente intercambio de bienes y servicios finales y/o de partes lo que conlleva la fragmentación de la producción en diferentes países, mayor integración de los mercados financieros y auge del modelo capitalista, generándose una concentración de economías nacionales en una nueva Economía Internacional cuya característica esencial es la interdependencia, y su columna, la acomodación al libre comercio, inversiones, tecnología, servicios e información.

Todos esos desarrollos han modificado también los ciclos de vida de los productos y de los servicios ya que impulsan la caducidad tecnológica de los mismos, también han agregado nuevas formas de trabajo productivo, comercial o profesional y han implantado nuevos diseños de educación y comunicación por lo que todos esos cambios integran una profunda revolución tecnológica.

Lo que resalta, es que los procesos de apertura de las economías mundiales incluso donde se asumía impensable hace poco tiempo, como los de China o Rusia, hacen que el mundo, pase a ser el mercado. Sin embargo, no es forzoso asumir que

² Si bien el concepto es relativamente nuevo, el proceso de globalización como tal tiene sus antecedentes incluso en el siglo XVI aproximadamente.

únicamente la actividad exportadora conduce a procesos de internacionalización, ya que en la actualidad las empresas tienen varias opciones para globalizarse (distribuidores, alianzas estratégicas y otros). Junto a la revolución tecnológica y de la apertura económica globales, se encuentran los fenómenos de homogeneización de las demandas y estandarización de las producciones, por lo que cada vez más se consume de manera homogénea y con independencia del lugar físico de residencia (consumo global). Y a la par de las demandas homogéneas, que exigen atender o anticipar la posibilidad de cambio o de ajuste para no salir del mercado (de parte de quien produce), también se debe atender dos exigencias significativas de los consumidores: Mayor nivel de satisfacción y un menor precio, de tal cuenta que la obligación de ser productivos y de proveerse de los recursos necesarios en las plazas más convenientes, está convirtiendo las empresas en sujetos transnacionales, y a los bienes en objetos sin un origen determinado, al respecto:

Dentro de la globalización se pueden distinguir tres procesos complementarios pero distintos, que en algún caso derivan de dinámicas anteriores, pero que en el nuevo contexto generado por la globalización adquieren dimensiones y alcances nuevos: a) la interdependencia creciente de las actividades humanas sin importar cual sea su especialización; b) las lógicas de comprensión del espacio bajo sus formas simbólicas y territoriales, y c) la interpenetración creciente de las sociedades. La globalización, en cuanto fenómeno y proceso multidimensional, se expresa, por lo tanto, a través de la intensificación, inmediatez e interdependencia de las interacciones políticas, económicas, científico-técnicas, sociales y culturales transfronterizas, entre los distintos

actores, estatales y transnacionales, afectando de forma desigual a los diferentes subsistemas internacionales, regiones y actores, provocando interdependencias y dependencias crecientes de todo tipo y conformando una sociedad mundial nueva (del Arenal 2002: 36).

Por su parte, Castells añade:

[...] La economía global incluye, en su núcleo fundamental, la globalización de los mercados financieros, cuyo comportamiento determina los movimientos de capital, las monedas, el crédito y por tanto las economías en todos los países. Los mercados de acciones y obligaciones, en los mercados financieros. La globalización de la economía también incluye la importancia creciente del comercio internacional en el crecimiento económico, el aumento considerable de la inversión extranjera directa, la globalización de una parte esencial de la producción de bienes y servicios en torno a empresas multinacionales y a sus redes auxiliares, la interpenetración internacional de mercados de bienes y servicios, la formación de un mercado global de trabajadores de especial cualificación (de los ingenieros de software a los futbolistas) y la importancia de las migraciones internacionales de mano de obra desplazada por las crisis económicas hacia zonas con mayores oportunidades de empleo y progreso. Junto a la globalización económica en sentido estricto, asistimos también a la globalización de la ciencia, la tecnología y la información; la globalización de la comunicación, tanto en los medios de comunicación masiva y multimedia, como en las nuevas formas de comunicación a través de Internet; y, en una dimensión

más siniestra, la globalización del crimen organizado tiende a penetrar las instituciones de gobiernos en numerosos países, con efectos perversos considerables sobre la soberanía y la legitimidad políticas (1999: 2-3).

En tal sentido, debe quedar entendido que en el proceso de globalización, la interdependencia en lo económico es esencial, pero también es desigual por cuanto hay un alto grado de interdependencia entre los países industrializados, o sea, los costos y beneficios son los mismos para una y otra parte, pero también se genera una gran dependencia de los países en desarrollo en relación a los industrializados, además que estas naciones en desarrollo están muy poco interconectadas; por lo que la interdependencia, es el eje principal de los nexos económicos entre los países.

Para finalizar esta parte, cabe recordar que el comercio internacional tiene un marco de factores condicionales esenciales los cuales son: a) Provisión de recursos naturales no renovables, b) Variedad de climas y suelos a escala mundial, c) Contrastes de recursos de capital y trabajo, y d) Diferencias en el progreso tecnológico.

Los efectos de la composición de estos cuatro elementos que ocasionan la división mundial de las labores productivas, la especialización y los cambios, han favorecido a la internacionalización de los procesos económicos y al aumento gradual de los márgenes de dependencia de cada nación respecto al resto del mundo. Por otra parte, la eliminación de las trabas aduaneras y de las limitaciones no arancelarias, dispuestas en marcos de integración económica, incitan la especialización y favorece la división mundial del trabajo. Por tal razón, con la conformación de mercados comunes, los

países integrantes concluyen generalmente su producción local de bienes en que los socios del área tienen más especialización y mayores ventajas, lo que motiva nuevos flujos internacionales de comercio y la formación de nuevas redes de comercio por lo que la integración económica puede verse de alguna manera como una condición del comercio exterior.³

2.3 Cambios en la Antigua Hegemonía: Del G7 al G8 y luego al G20.

Una de las secuelas de la globalización ha sido generar nuevos polos de crecimiento que tienen lugar en una nueva realidad regional. Se puede apreciar por ejemplo cómo Europa se robusteció a costa de su unificación y en menoscabo de la soberanía de las economías nacionales cediendo espacios para la gran expansión del sudeste asiático en donde Japón pierde liderazgo a favor de China, economía que inicia una carrera enfocada en lograr una fuerte participación en la economía mundial.

Con esos antecedentes, puede encontrarse al G7 (Grupo de los Siete), el cual fue formado por los siete países industrializados más ricos del mundo: Alemania, Estados Unidos, Italia, Francia, Gran Bretaña, Canadá y Japón, y que sus dirigentes se han estado reuniendo desde 1975 en un evento anual para abordar los asuntos de la economía mundial. El marco histórico de la formación del grupo, se remonta a cuando el mundo atravesaba la situación de crisis del petróleo que había dirigido la economía mundial a la recesión. Desde esa fecha, la reunión anual ha avanzado últimamente

³ Entendiendo Comercio Exterior como el intercambio de bienes y servicios que algún país sostiene con el resto del mundo, en tanto que el Comercio Internacional comprende el movimiento de relaciones comerciales internacionales sin referirse a un país en particular.

para incluir otros asuntos tales como: Cuestiones ambientales, los paraísos fiscales y temas de salud mundial. En 1991, Rusia fue aceptada de manera informal para tomar parte en las discusiones de naturaleza no económica y en 1995 esta invitación se tornó permanente, convirtiéndose entonces de G7 en G8.

Las primeras reuniones se enfocaron primordialmente en asuntos de política económica, en particular en el derrumbe del sistema de tipos de cambio fijos en la década de los 70 y en su renovación por el esquema de tipos de cambios flotantes en vigencia. Para la década de los 80, las reuniones cumbre del G7 llevaron a la firma de los Acuerdos del Plaza y el Louvre con los que se pretendía estabilizar el valor del dólar puesto que había llegado a valores sumamente altos para la economía mundial. La Cumbre del G8 de 2012 se efectuó en Camp David (Naval Support Facility Thurmont, parte del Catoctin Mountain Park, situado en el Condado de Frederick, Maryland, en las afueras de Washington D.C.), abordando temas como: Energía, cambio climático, seguridad alimentaria, nutrición, la transición económica en Afganistán y las transiciones en desarrollo en Oriente Medio y en África del Norte.

Sin embargo, se ha dado un nuevo desarrollo de ese grupo, a partir de la puesta en marcha del nuevo foro de Ministros de Finanzas y Gobernadores de Bancos Centrales, surge el Grupo de los Veinte (G20) el 25 de septiembre de 1999. Este grupo ampliado nace según sus integrantes como un mecanismo para el diálogo informal en el trasfondo institucional de Bretton Woods pretendiendo optimizar la comunicación en asuntos importantes de política económica y financiera en las economías más desarrolladas y para generar una colaboración que produzca un crecimiento mundial

estable. Al principio del G20 en 1999, los Ministros de Finanzas del G7 invitaron a sus colegas de varios países importantes del mundo y a representaciones de la Unión Europea (UE), del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM).

El objetivo en esa ocasión era el de discutir temas políticos, tanto de interés para los países industrializados como para los emergentes, pretendiendo promover la estabilidad financiera internacional". Los 18 miembros iniciales fueron: Argentina, Australia, Brasil, China, India, México, Rusia, Arabia Saudita, Sudáfrica, Corea del Sur y Turquía más el G7. La presidencia cambia entre los miembros y tiene una duración de dos años.

El grupo G20 contiene a los países del G-8 (los siete países más industrializados del planeta: Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Italia, Alemania, Canadá y Japón), a los que se agrega Rusia por su poderío nuclear y por su jerarquía política. De otro lado, encontramos al G-5 (con las cinco potencias emergentes: México, Brasil, Sudáfrica, India y China). El último grupo está constituido por países que son elegidos por diferentes motivos de orden económico, político y social, los cuales son: Argentina, Turquía, Arabia Saudita, Corea del Sur, Indonesia, Australia y la Unión Europea.

El G20 funciona dentro del Orden Institucional de Bretton Woods, e implica plenamente a sus representantes y a la Unión Europea en sus discusiones para asegurar que el trabajo este correctamente coordinado, y se le atribuye la búsqueda de la cooperación económica de las 20 economías más avanzadas y emergentes del mundo. El G20 al pasar del tiempo se ha ido afirmando como un actor importante en el ámbito de las

relaciones internacionales, incluso se ha considerado su destino en la gobernanza mundial. Los conoedores afirman que hay al respecto dos temas de importancia para el grupo: Definición de una agenda clara y delimitada, y, su involucramiento con el resto de economías, con instituciones internacionales y con organizaciones de la sociedad civil.

El G-20 fue concebido inicialmente como un foro en el que discutir informalmente, asuntos de cooperación económica y financiera. Así, aunque el grupo continúa siendo primordialmente un foro para la cooperación financiera, su temprano éxito lo ha llevado a abordar otros asuntos estancados en instituciones multilaterales informales (comercio, desarrollo, empleo, crecimiento verde, seguridad alimentaria, gobernanza mundial, entre otros). En este sentido, sin embargo, ha sido externada la preocupación de que la agenda del grupo se ha ampliado tanto que se ha vuelto complicado para sus miembros deliberar y cumplir sus compromisos originales, a saber, proveer estabilidad mundial financiera y condiciones para un crecimiento económico fuerte, sustentable y equitativo (G20.org 2012).

Sin embargo, en el marco de la dinámica de la actual crisis financiera iniciada en 2008, ha quedado evidenciada la debilidad de las argumentaciones acerca de la cooperación internacional entre países desarrollados y países emergentes para hallar soluciones que corrijan el horizonte económico mundial dado que en la realidad, las escasas intervenciones generadas por la aludida cooperación que se ha manifestado en los foros del G20 y del G8, han sido en realidad más por reacción que proactivos en lo

relativo a las medidas para afrontar los problemas económicos actuales, y en especial los efectos de la crisis económica financiera. O sea, que las decisiones adoptadas, han sido más que todo atenuantes que soluciones reales ya que lo que en el fondo se busca es reavivar al mercado, aunque careciendo de mecanismos reales proyectados a futuro. De esa cuenta, las últimas reuniones, no van más allá de las argumentaciones acerca de la necesidad de la regulación del sistema financiero global que no es sino la manifestación más superficial de toda la problemática.

Pero, un aspecto que es cada vez más notorio en las reuniones de este grupo, es la presencia crecientemente importante en temas económico-financieros, del grupo de economías emergentes, el cual ha estado impulsando la configuración de una nueva estructura financiera global en donde esas economías puedan tener una mejor presencia. Así, el G8 ha sido asimilado de alguna manera al ámbito de las economías emergentes, y eso no por decisión propia sino porque fue en el ámbito de economías desarrolladas en donde se inició la crisis económica por lo que ha tenido que inclinarse por una alianza estratégica más extensa dentro del campo del G20.

El protagonismo que adquirieron los países emergentes como anfitriones de las cumbres del g-20 produjo cambios importantes en la agenda. Las prioridades y los intereses de los países emergentes estuvieron centrados en los temas del desarrollo y las reformas de las instituciones de Bretton Woods. Así, por ejemplo, en la reunión de Nueva Delhi de 2002 el gobierno indio introdujo el tema de la ayuda para el desarrollo y logró un consenso entre los gobiernos para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio (odm-onu) y apoyar al continente africano

a través del programa nepad. En la reunión de 2003, en cambio, México llevó la discusión hacia la reestructuración de la deuda externa y la necesidad de promover mecanismos que prevengan abusos en el sistema financiero internacional y que promuevan una mayor transparencia en el intercambio de la información. Sin embargo, en este caso, los consensos alcanzados por el g-20 se redujeron a la inclusión de un marco voluntario para la banca privada en caso de que el deudor sea incapaz de honrar sus compromisos, que se llamó «cláusula de acción colectiva».

Como sede de la reunión de 2005, China priorizó el debate sobre la diversidad de las estrategias para el desarrollo a través de la discusión sobre la demografía y los impactos positivos que tiene la movilidad laboral sobre el desarrollo económico y la reducción de la pobreza –mediante las remesas–. También en esta reunión se comenzó a debatir la necesidad de una reforma de la estructura interna del BM y el FMI a través de la ampliación de las cuotas, una mayor coordinación entre ambos y la mejora del sistema de elección de sus directivos. Por su parte, Australia incluyó en 2006 los temas de energía y seguridad minera. En virtud de la importancia que estos recursos han ido adquiriendo en un contexto de altos precios de los *commodities*, la propuesta fue aprovechar este ámbito para alcanzar un consenso duradero entre consumidores y productores. Sudáfrica, donde se realizó la cumbre de 2007, incluyó como nuevo tema el de las políticas fiscales para promover el desarrollo y el crecimiento con estabilidad financiera y los ciclos de los *commodities*. En ambas reuniones, el tema de la

reforma de las instituciones de Bretton Woods siguió capturando la atención de los países emergentes (Botto 2010: 34-35).

2.4 La Anarquía provocada por la Crisis Financiera Internacional que se inicia oficialmente en 2008.

Siempre dentro del marco de la globalización, si se pudiera examinar geográficamente la crisis financiera internacional que se inicia oficialmente en 2008 y que se extiende hasta la fecha de redacción de este documento -2012-, podría verse que es más que todo una crisis de la economía de Estados Unidos, la cual se ha propagado a nivel mundial. Sin embargo, ello no quita que esa crisis haya configurado un colapso del orden internacional que contiene y afecta ámbitos como el económico, lo social, lo político e incluso la institucionalidad propia del proceso de la globalización y por lo tanto, de la preponderancia internacional del Neoliberalismo, y particularmente del predominio global de Estados Unidos y el Orden Mundial de Bretton Woods concretado bajo su patrocinio.

La crisis internacional que se ha manifestado en estos primeros años del siglo XXI no es semejante a las crisis económicas internacionales surgidas en los países capitalistas desarrollados, incluso como las de los años 2001-2002 o la de 1990-1991, solo por citar algunas de las últimas. Lo específico de esta crisis es que constituye un conflicto financiero-bancario que puede captarse como de nuevo tipo, generada adentro de una situación de crecimiento continuado de la economía mundial, ésto en la producción, en la inversión productiva, y específicamente, en los sectores más adelantados del actual ciclo económico mundial, esto es, que se ha creado una

creciente desconexión entre: a) La nueva economía financiera la cual contiene una gran masa de acumulación de capital-dinero especulativo excedente al cual se le busca colocación rentable por cualquier medio, y b) La dimensión de la economía real, la demanda social y la inversión productiva en Estados Unidos y la mayor parte del mundo. Esto porque es a partir del nuevo siglo que la sobre acumulación de capital monetario tendió a concentrarse en un nuevo tipo de sistema bancario sin mayores regulaciones, por lo que ese nuevo sistema financiero se instauró a partir de un grupo de fenómenos nuevos constituidos en un sistema integrado así: La titularización y desregulación del crédito, el cambio hacia la informatización de la circulación del dinero, la globalización financiera, auge de los instrumentos financieros derivados, auge de los nuevos fondos especulativos de inversión y el gran enriquecimiento privado a través de rentas de amplios grupos de la población mundial, fenómeno beneficiado por la globalización, proceso que enfatizó el sesgo especulativo del esquema capitalista de los Estados Unidos y mundial en general.

Por otra parte, la transformación especulativa que se manifestó en los mercados inmobiliarios, comenzó a generarse a escala global a partir de los últimos años del siglo pasado, y ésto como resultado del crecimiento especulativo de precios de los bienes inmobiliarios en la gran mayoría de los países del mundo. Sin embargo, la denominada burbuja inmobiliaria se tornó en un fenómeno mucho más vasto a partir de las circunstancias implantadas por la crisis de 2000-2002, y ésto como resultado de las grandes pérdidas de las bolsas de ese tiempo, aunado a la baja rentabilidad que se mantenía en los mercados especulativos tradicionales, por lo que se originó una masiva reorientación internacional del capital especulativo hacia esos mercados. Sin

embargo, en este proceso, se contagió a la vez y de una manera profunda a los nuevos paquetes financieros y de esa manera, al conjunto del sistema de crédito y al propio capital de las empresas, estableciéndose así un enlace directo entre la crisis de las Hipotecas Subprime y el fenómeno mucho más amplio de estallido general de los mercados financieros y de suspensión internacional del crédito (las Hipotecas Subprime son Hipotecas que se conceden a personas que no alcanzan el estándar crediticio normal, con lo que se les sitúa en un alto riesgo de impago para con el banco).

Como puede considerarse, la crisis inmobiliaria y financiera ha tenido un gran impacto sobre la economía estadounidense y la internacional, lo que provocó el apareamiento de activos incobrables o de calidad muy baja o degradada. Es a partir del estallido de la burbuja hipotecaria, comenzando el 2007 con la cesación de pagos de los compradores de vivienda Subprime por el derrumbe del precio de las viviendas y el alza de las tasas de interés, que se derrumbó el mercado hipotecario y casi inmediatamente el bancario y la bolsa de valores, a lo que siguió el crédito interbancario y comercial que sustenta a corto plazo el funcionamiento diario de la economía. A esto le siguió la generalización internacional de la crisis en el sistema bancario y de las bolsas de valores, y con ello las primeras expresiones como la caída del consumo, de la producción y del empleo y lo que pudo observarse con los primeros planes de rescate que al menos en Estados Unidos supera por mucho los mil millones de dólares y con expectativas de superar considerablemente esa cantidad debido a las enormes sumas destinadas al salvamento de la banca, de las grandes empresas y por los millones de deudores de hipotecas y de trabajadores cesados.

A la búsqueda de las causas centrales de la crisis, Krugman (2010) opta por apuntar a dos factores principalmente responsables. En primer lugar, la superabundancia mundial de ahorro derivada de la existencia de países excedentarios que trataron de evitar el ajuste en sus superavitarias balanzas comerciales a través del recurso a una política neomercantilista activa; en segundo lugar, al despliegue de una burbuja inmobiliaria, que –como todas las burbujas– tuvo un enigmático origen, pero que resultó estimulada por el embolsamiento del ahorro anteriormente mencionado. En esta explicación la mal llamada innovación financiera asociada a las subprime y su posterior empaquetamiento y titularización tiene un papel relativamente menor: agudizaron el problema, pero no necesariamente constituyeron la causa inicial. La prueba la aportan de nuevo las economías europeas, sumadas a la burbuja inmobiliaria sin necesidad de desarrollar esos sofisticados productos financieros (Alonso, 2011: 13-15).

Todo este cuadro de crisis hipotecaria, que se ha convertido en financiera e incluso en productiva fue profundizado por los efectos del traslado a gran escala del capital especulativo internacional de los mercados hipotecarios hacia los de *Commodities*⁴ particularmente del petróleo, situación que empeoró entre 2005-2006. Con ese desplazamiento, se produjo un alza de los precios del crudo de 70-80 dólares el barril

⁴ Commodity es todo bien que tiene valor o utilidad, y un muy bajo nivel de diferenciación o especialización. En cierta manera son bienes de consumo o materias primas a granel, en el que su valor proviene del derecho del propietario a poder comerciarlos, no así por el derecho a usarlos, pudiendo clasificarse entonces así: Granos, Softs (algodón, jugo de naranja, café, etc.), Energía (petróleo Crudo, gas natural, etanol, etc.), Metales: (oro, plata, cobre, etc.), Carnes (ganado bovino vivo, ganado porcino vivo, leche. etc.), Financieros (bonos a 30 años, eurodólar, etc.), Índices (Dow Jones, Nasdaq100, Nikkei225. etc.), Monedas (Libra Esterlina, Euro. Etc.)

finalizando 2007, hasta cerca de 160 dólares mediando el 2008, todo esto antes de producirse el posterior desplome (estallido de la nueva burbuja) que arrastró el precio del petróleo a menos 50 dólares finalizando 2008. Esa situación, que pudo haber generado efectos negativos o positivos en los diferentes países dependiendo su situación en los mercados de commodities, sacudió especialmente la economía de Estados Unidos precisamente al momento de la manifestación de su crisis con lo que se han creado inquietudes acerca de los riesgos de la inflación en una primera instancia y de una posible deflación posteriormente.

La inestabilidad global que disparó el colapso del mercado de hipotecas norteamericanas interrumpió, como ya se dijo, una dinámica de alto crecimiento en la economía mundial. [...] el nivel de actividad global se contrajo un 0,6% en 2009, tras haber crecido a tasas cercanas al 4,4% al año entre 2003 y 2008. La fase recesiva se inició en el último trimestre de 2008 y se extendió hacia el segundo trimestre de 2009, para luego dar paso a la recuperación.

Los países avanzados fueron los más afectados: registraron una contracción del 3,2% en dicho año. El crecimiento emergente, en cambio, no se movió hacia terrenos negativos a pesar de desacelerar fuertemente su crecimiento. El crecimiento pasó del 7,3% en 2003-2008 al 2,5% en 2009. Este desfase en el desempeño relativo se repitió en la recuperación, cuando el mundo emergente duplicó el registro de las economías avanzadas.

[...] Del lado del comercio, la crisis redujo dramáticamente la entrada de divisas por las ventas externas. En promedio, América Latina vio caer sus ingresos por exportaciones un 23% en 2009. El impacto no fue pequeño: representa la mayor caída desde la Gran Depresión (entre 1931 y 1932 las exportaciones se redujeron un 40%). El colapso se dio tanto por una caída en las cantidades (que se redujeron un 11%) como en los precios (que explican el 11% restante de la caída en los ingresos totales). El contagio vía comercio no fue estrictamente homogéneo. Los países especializados en materias primas básicas y en combustibles, que habían experimentado un boom de términos de intercambio en 2003-2007, fueron también los que registraron una caída mayor en los términos del intercambio. De hecho, para los países de América del Sur (la subregión LAS) tres cuartos de la caída en los ingresos por exportaciones se explica por la baja en el precio de las exportaciones. Los países del Mercado Común Centroamericano, importadores de combustible y exportadores de productos de la maquila, vieron aumentar sus términos de intercambio en 2009, al contrario de lo que había ocurrido en el período 2003-2007.

Dos diferencias adicionales entre los países de LAS (Suramérica) y de LAN (Norte y Centroamérica) merecen destacarse por su rol determinante en cuanto a la magnitud del impacto de la crisis. La primera tiene que ver con la orientación geográfica de las exportaciones y la dinámica del crecimiento mundial. Hacia principios de la década de los 90 tanto el sur como el norte de América Latina tenían poco comercio con Asia: China como destino de exportaciones no alcanzaba al 1% de las ventas externas totales. Con la

emergencia de Asia como locomotora del crecimiento mundial el comercio internacional cambió y en América Latina aparecieron heterogeneidades: mientras para los países de LAS Asia tomó una importancia creciente, no fue así en el caso de los LAN (siendo Costa Rica la excepción al respecto). Tanto es así que hacia 2008 un 9% de las exportaciones de LAS se dirigieron a China, mientras que sólo un 3% de las ventas de LAN tuvieron ese destino. Por supuesto, fue clave la especialización relativa: la demanda mundial de materias primas está cada vez más ligada al crecimiento chino (Albrieu y Fanelli 2011: 32-9,42).

No es erróneo entonces decir que esta crisis tiene origen estadounidense, y que se ha estado desarrollando en el fondo de la declinación de su economía nacional y su supremacía mundial que hasta hace poco era indiscutida. Esta situación puede imputarse a las limitaciones de la estructura económica de ese país lo que le ha impedido afrontar de la mejor manera la competencia de las potencias emergentes tales como de China, la India, de Rusia o países de Asia Oriental y de otras economías en desarrollo.

Este escenario puede ser encuadrado en tres circunstancias reveladoras: a) Las dificultades de la primera fase de la globalización que se define por el predominio de Estados Unidos con preponderancia del neoliberalismo dentro del capitalismo global, b) El surgimiento de un nuevo orden mundial cimentado en una nueva clase de globalización en donde tiene mayor peso la regulación pública, el cuidado por la inclusión social así como una mayor importancia de los procesos de integración

regional, también podemos apreciar procesos que disputan la legitimidad del capitalismo estadounidense neoliberal; y finalmente el progresivo alejamiento del eje económico mundial de Norteamérica y Europa Occidental, para Asia, esto como efecto del nuevo papel internacional de China, la ASEAN, India, Rusia y los Países Islámicos de Oriente Medio.

El avance de China (y otros BRICS), el de las regiones con procesos de integración tal como ASEAN, en donde Vietnam sobresale como la economía de más rápido desarrollo económico; también en el Medio Oriente y los adelantos de las economías más ágiles de Suramérica y Sudáfrica, les ha abierto las puertas para entrar en una nueva época de evolución económica más rápida en tecnología avanzada, conocimientos, lo cual se manifiesta en tasas más altas de crecimiento económico, desarrollo hacia adentro y competitividad internacional.

En divergencia al lento crecimiento de las exportaciones de Estados Unidos que entre 2000 y 2007 estuvo bastante por debajo de las de la Unión Europea, así como de su débil posición dentro del comercio mundial, los países emergentes presentan tasas más altas de crecimiento en su comercio exterior. China por ejemplo, tuvo exportaciones con un crecimiento medio del 25.8 % anual en el período entre 2000 y 2007 e incluso un 30.3 % entre 2003 y 2007, en tanto que India y Rusia lograron tasas de 24.2 % y 27.2 % correspondientemente, entre 2003 y 2007. A la progresiva importancia comercial de esos países, se agrega el fenómeno de sus grandes empresas trasnacionales que tienen un papel importante en el comercio exterior de estos países y han comenzado a unirse a las principales empresas del mundo. Por

aparte, puede observarse la creciente capacidad financiera de esas economías consecuencia de los grandes superávits comerciales, de las reservas nacionales en divisas y los variados instrumentos de manejo internacional de las mismas. En lo que respecta a las reservas de divisas, China mostró niveles impresionantes con reservas superiores a los 2000 millones de dólares en 2008, y se ha convertido en acreedora de Estados Unidos.

En un principio parecía que China sufriría mucho durante la desaceleración. A comienzos de 2009, su gobierno informó que 20 millones de trabajadores migrantes se habían quedado sin empleo porque la demanda de productos en Estados Unidos y Europa se colapsó. Con todo, al cabo de un año, los funcionarios anunciaron que el crecimiento de China para 2009 había sido superior al 8%, un resultado que dejó a este país “en condiciones extraordinariamente mejores de lo que muchos analistas esperaban”, según señaló un informe del Banco de Desarrollo Asiático (BDA). ¿Qué ocurrió? Sin duda, China fue golpeada fuertemente por la crisis; el BDA observó que sus exportaciones llegaron a bajar casi 53% respecto a sus niveles previos a la crisis. Pero Beijing actuó con rapidez a finales de 2008: estimuló la economía mediante un gasto público masivo, echando mano de un paquete por un valor de 4 billones de yuanes, o más de \$580 mil millones. Creó otros incentivos, como el impulso a la oferta monetaria y un gran aumento en el otorgamiento de créditos (Keeley y Love 2011: 44-45).

Por otro lado, en el marco de la crisis reciente, comienza a observarse una situación importante en el ámbito económico internacional, siendo ésta el mayor peso económico global que comienzan a adquirir las relaciones intrarregionales de las economías en desarrollo, lo cual se evidencia por un lado con los acuerdos de integración regional, y por otro, con la distribución del comercio internacional que crecientemente se fortalece entre países en desarrollo o lo que se denomina como: Comercio Sur-Sur. En esos nuevos fenómenos se enfatiza la fuerte preferencia hacia el proceso gradual de integración regional en el Este y el Sur de Asia, lo que se ha estado manifestando en lo concerniente al mercado chino el cual tiene varios enlaces en lo referente a la integración formal. Esa situación ha provocado un cambio progresivo en el comercio exterior en varios países tales como Japón, Corea del Sur o los países de la ASEAN (Asociación de Naciones del Sureste Asiático), en donde del mercado estadounidense ahora se privilegia al mercado chino, y por otro lado la creciente interrelación del mercado chino con la India. Por tanto, la progresiva integración de Japón, Singapur, Corea del Sur y Taiwán ha conducido a conseguir altos niveles tecnológicos en estos países. Ese proceso se ha replicado de alguna manera en las economías de América del Sur vía la integración regional a diversos niveles (financiero, energético, comercial), y además, el desarrollo de las relaciones de Rusia con las economías de la comunidad de estados independientes, o por otro lado Rusia o la India con África o Sudamérica:

El creciente protagonismo del Este, y particularmente de China, no parece que conduzca a una reedición de un mundo dual como el que dominó la posguerra, en este caso gobernado por la dialéctica EEUU-China. Es cierto que en la

actualidad la economía internacional aparece gobernada por un equilibrio financiero equivalente al de la disuasión armamentística propia de la Guerra Fría, si bien en este caso expresado a través de las formas de canalización del ahorro entre China y EEUU. Pero, más allá de este factor, lo que parece abrirse hacia el futuro es un mundo con más de dos centros de gravitación del poder económico, un mundo multipolar en el que otras potencias emergentes (como México, Brasil, Irán, la India o Rusia) están llamadas a tener un creciente peso. Acompañando a este proceso se registra el –ya señalado– declive relativo de la hegemonía de EEUU y el ensimismamiento progresivo de Europa y Japón, que no obstante mantienen su enorme peso económico y capacidad de acción internacional. Ahora bien, como nos recuerdan los estudios de los equilibrios estratégicos, un mundo multipolar es mucho más inestable e inseguro que un mundo bipolar (Alonso 2011: 26-27).

A manera de epílogo de esta parte, puede decirse que es bastante claro que la crisis económica aludida haya tenido un origen en el exceso de liquidez en los mercados internacionales, situación originada a su vez en políticas monetarias expansivas que se han mantenido por períodos muy prolongados, lo que ha conducido a tener tasas de interés injustificadamente bastante bajas lo que expandió la liquidez sin control. Esa situación, habiendo provocado ya una crisis por el derrumbe de los valores inmobiliarios y de allí habiéndose expandido a lo financiero en general, está afectando negativamente las tasas de crecimiento lo cual ya se vio en Estados Unidos y que por ser todavía la mayor economía mundial, afectará a muchos

países que mantienen una alta cuota de exportaciones hacia allí , incluidos entre ellos, Guatemala.

2.5 La Crisis en Europa y el Grupo Portugal, Irlanda, Grecia y España –PIGS-.

Como parte de la actual crisis económico-financiera iniciada en 2008 pero agudizada a finales de 2009, en el 2010 la Eurozona se hundió en la mayor crisis financiera desde la Gran Depresión del año 1930 y posiblemente sea más intensa que la de aquel tiempo. Y es que los hechos acaecidos en la crisis financiera mundial que se gestaba en el 2007 y que se manifiesta primariamente con la quiebra de Lehman Brothers (2008) entre un buen listado de instituciones financieras entre otras, supuso una gran inseguridad en los mercados financieros y bursátiles a nivel global, lo cual, incorporado a las condiciones fiscales de la Eurozona produjeron el derrumbamiento del euro, por lo que la Eurozona dejaba de tener su amplia credibilidad lo mismo que su moneda, causando un mal ambiente entre los inversores.

Evidentemente, las raíces de la crisis se fueron aglomerando en los años anteriores a 2007. Así, la disminución de la masa salarial erigió el problema del endeudamiento de las familias, el cual se había podido resolver por algún tiempo a base de crédito; pero éste fue creciendo irracionalmente y creando una expansión del sector financiero. En el proceso, el sector financiero obtenía el dinero de los bancos alemanes y franceses, para la demanda de Grecia y España, pero de bancos británicos para el caso irlandés. Esos acontecimientos pueden ser señalados como el origen de la deuda privada, la cual podía mantenerse porque la garantía era la vivienda, cuyo precio iba en aumento. Pero, cuando el precio de la vivienda se vino abajo provocado por el colapso de la burbuja

inmobiliaria, se generaron dificultades muy grandes que perturbaron de manera profunda la demanda y el crecimiento económico. Aparte de ello, el gran aumento de las rentas del capital y la insuficiente rentabilidad de la economía productiva tuvo como resultado grandes inversiones especulativas en el sector financiero. Para el caso de Irlanda y España, la conexión de la banca, más la actividad inmobiliaria, más el incremento en la industria de la construcción produjo lo que se denominó como el milagro español y el milagro irlandés; sin embargo, ese milagro tenía como base un enorme endeudamiento.

Por si lo anterior fuera poco, la baja carga impositiva y los insuficientes ingresos a los respectivos estados, condujeron a que esos estados tuvieran que adquirir deuda para poder sufragar el estado del bienestar; agravada esa situación por una invariable bajada de impuestos, lo que favoreció el ensanchamiento del déficit estructural del estado, lo que inevitablemente se agudizó cuando se manifiesta la crisis, y como en un círculo vicioso, los ingresos al Estado se contrajeron aún más, lo que provocó que se dispararan los déficits en las economías que serían agrupadas con el peyorativo PIGS:

Esta denominación se usa desde hace tiempo para señalar la fragilidad del crecimiento económico de ciertas economías de países históricamente pobres de Europa, protagonistas de un nuevo crecimiento en los años 90, usado por analistas económicos académicos y comentaristas como una forma concisa de referirse a economías con problemas similares. Primero, el término PIGS fue utilizado principalmente por medios anglosajones, especialmente británicos (por ejemplo Financial Times), se refieren al grupo de países del sur de la Unión Europea. Estos países pertenecen a la periferia europea, lo que facilita los

prejuicios históricos existentes en relación a los países mediterráneos o los prejuicios británicos sobre los irlandeses. Está construido de forma equivalente al BRIC (Brasil, Rusia, India y China, economías emergentes), pero con intención opuesta, ya que *brick* significa 'ladrillo' y *pig* 'cerdo'. En ocasiones también utilizan la expresión economía porcina.

Luego se utilizó para referirse a Portugal, Irlanda, Grecia y España, pues estos países presentaron un déficit fiscal que superó el porcentaje permitido por la Unión Europea de 3%, y tuvieron que recurrir a medidas de austeridad con recortes de presupuesto y alzas en los impuestos, como también de la ayuda de la Unión Europea; junto a estos países se sumó Italia, por lo que este grupo pasó a llamarse PIIGS.

Para seguir con las medidas de ajuste económico, estos países han necesitado de la ayuda de la Unión Europea y del Sector Privado, lo que ha hecho que la deuda externa se incremente en porcentajes que hasta pasan el 100%, por ello, los porcentajes de deudas sobre el PBI de las PIIGS son:

- La Deuda Externa Neta de Grecia representa el 142.8% de su PIB (cerca de 208 mil millones de euros).
- La Deuda Externa Neta de España representa el 60.1% de su PIB (cerca de 950 mil millones de euros).
- La Deuda Externa Neta de Italia representa el 119% de su PIB (cerca de 347 mil millones de euros).

- La Deuda Externa Neta de Portugal representa el 93% de su PIB (cerca de 177 mil millones de euros).
- La Deuda Externa Neta de Irlanda representa el 96.2% de su PIB (cerca de 123 mil millones de euros).

Los problemas de deuda soberana de la zona euro tienen su origen en la crisis financiera mundial, cuyo inicio fue a partir el último trimestre de 2008, coinciden analistas (Castillo 2011: s.a.).

El nivel de esos déficits fue acrecentando la deuda pública, lo que sumado a la deuda privada provocó que la deuda general alcanzara dimensiones descomunales y manifestó su máximo exponente con Irlanda, según los datos que mostramos arriba. Tal como se indicó anteriormente, la mayoría de esta deuda impagable, la tenían los bancos alemanes, británicos y franceses, lo que condujo a una crisis bancaria profunda, la que a su vez ha afectado la disponibilidad del crédito. Esta situación de deterioro de crédito, aunado a la escasa demanda, puede ser asumida como la causa de la crisis con rasgos de recesión, la cual tiene posibilidades de convertirse en una enorme depresión que arrastraría finalmente al resto de la Unión Europea y lógicamente al Euro. Por lo tanto, de acuerdo a los datos, podría afirmarse que el crecimiento, e incluso los milagros económicos en los países PIGS no tenían sustento firme. El insuficiente desarrollo del estado, ya sea como redistribuidor o en su función social, al final entorpeció de manera profunda el desarrollo económico de esos países. Pero también la crisis bancaria demuestra que el Euro sufre también de mal sustento. Ante

ésto, la estrategia del liderazgo europeo (Consejo Europeo, la Comisión Europea y el Banco Central Europeo), es salir de la crisis vía el aumento de la competitividad, con base en reducción de salarios para aumentar las exportaciones, situación difícil en una economía europea que está en una profunda recesión.

De entre los PIGS, España e Italia son los países más frágiles en la disputa por recursos. El gobierno italiano necesita grandes cantidades de fondos para pagar los vencimientos de sus bonos en el corto plazo. Por su parte, en Grecia, las políticas de ajuste en medio de una recesión han producido un derrumbamiento del consumo interno, pasando entonces su crisis de una financiera en una casi-crisis humanitaria, habiéndose visto allí una contracción del 6% del PIB en 2011. Pero aún hay más: De acuerdo con instituciones financieras, la deuda de los países industrializados se ha acrecentado a niveles sin precedentes desde el final de la segunda guerra mundial. En la primera década de este siglo, los países duplicaron su deuda, hasta un estimado de 55 billones de dólares en 2011. Estados Unidos encabeza la lista con 15 billones, seguido de Japón, con 13 billones. En este cuadro, inclusive Alemania ha comenzado a reconocer que es inevitable mejorar la reducción del endeudamiento con medidas que promuevan el crecimiento y la creación de empleo. La Unión Europea tiene el reto de generar una capacidad de innovación económica para equilibrar por un lado el crecimiento y por otro, la disciplina presupuestaria. Y aquí Alemania reclama que la solución no está del lado de los estímulos fiscales que aumentarían el endeudamiento público, sino de reformas estructurales y un gasto más inteligente, para incitar, entre otras cosas, la movilidad laboral entre miembros de la comunidad.

2.6 Las Economías de Países Emergentes y el Grupo BRIC.

La denominación de Países Emergentes se aplica a países en donde el dinamismo de su economía les ha permitido superar fases de subdesarrollo pero teniendo igualmente potencial de desarrollo futuro. Estos países son conocidos también como: Países recientemente industrializados o, nuevos países industrializados. Otro rasgo es que son economías que no han alcanzado el nivel de las economías desarrolladas pero han desarrollado un gran crecimiento económico que en términos generales se dirige a la exportación de bienes y procesos de industrialización. Otro de los rasgos de estos países es encontrar costos salariales bajos, industrialización reciente, apertura creciente al exterior, libre mercado, desarrollo de capital humano y grandes márgenes de beneficios.

En el marco de la crisis económica y financiera que se ha estado desarrollando en esta primera década del siglo XXI, puede observarse la profundización de las dificultades de los Estados Unidos para conservar su supremacía, siendo lo más notorio la pérdida de su competitividad, los déficits comerciales y fiscales así como las seguidas amenazas de recesión. Esa declinación económica coincide con un nuevo balance de poder económico mundial evidenciado con el surgimiento de los BRIC o Países Emergentes, en donde se registra una alta competitividad, una visión productivista en vez de una de libre mercado en sí y una alineación de grupos de países que demandan cambios en las estructuras del poder mundial.

De acuerdo a los datos acerca de la proporción de deuda pública, al producto interno bruto y las tasas de crecimiento, resulta que las Naciones Emergentes están en mejor

forma que el mundo desarrollado y de acuerdo a algunas instituciones financieras, China e India, podrían ser los proveedores globales dominantes de tecnología y de servicios; por otro lado, Brasil y Rusia podrían llegar a tener gran semejanza en el dominio como proveedores de materias primas. Y es aquí en donde se encuentra al primer latinoamericano, Brasil, entre las 4 grandes economías del presente siglo. Brasil no sólo es un gran proveedor de materias primas, sino que también ya empezó a aumentar de manera constante sus instalaciones industriales.

Sin embargo, la propia dinámica de la economía mundial ha provocado que ese grupo no sea estático. El apelativo BRIC ha dado lugar a otras siglas relacionadas a las que se le ha añadido algunos países, entre las que se puede mencionar:

BRICS = BRIC + Sudáfrica

BRIMC = BRIC + México

BRICA = BRIC + Países Árabes (Arabia Saudita, Qatar, Kuwait, Bahrein y Emiratos Árabes Unidos)

BRICET = BRIC + Europa del este y Turquía

BRICK = BRIC + Corea del Sur

La tendencia ha sido que las economías emergentes han crecido más rápidamente que las economías desarrolladas, lo que ha generado varias consecuencias:

[...] del conjunto de países emergentes hay cuatro (China, Brasil, Rusia e India los llamados BRIC, según la expresión acuñada por un analista), que se

distinguen por cumplir simultáneamente varias características. En primer lugar, se trata de países en desarrollo, de gran tamaño económico, peso creciente en la economía mundial y elevado potencial. En segundo lugar, son todos ellos países de importancia sistémica para la economía mundial, en cuanto que lo que sucede en sus economías nacionales tiene repercusiones de gran calado no solo en su ámbito regional, sino también en el global. Finalmente, existen en todos ellos también la voluntad y la capacidad para ejercer una influencia significativa en el gobierno de la economía mundial. El cumplimiento simultáneo de estas características otorga a estos cuatro países una cierta coherencia, y la existencia añadida de una serie de intereses comunes en diferentes ámbitos explica la formalización del grupo BRIC no solo ya como simple acrónimo, sino como grupo de países cuyos Jefes de Gobierno se reúnen periódicamente con voluntad de definir posicionamientos y alternativas comunes. En este sentido, el grupo BRIC puede entenderse como una coalición, blanda, de los grandes países emergentes.

Debe tenerse en cuenta también que existen otros países emergentes que no están demasiado lejos de cumplir las tres características específicas de los BRIC señaladas anteriormente, como México, Sudáfrica, Indonesia, e incluso Turquía. De hecho, si se añaden a estos últimos Argentina y Arabia Saudí, se completa la lista de países emergentes del G 20. Consiguientemente, en determinadas cuestiones en que existen intereses divergentes entre los BRIC, o simplemente intereses no coincidentes, la estructura de coalición blanda del grupo BRIC permite a sus miembros descolgarse del mismo, evitando los costes de una

alianza más cerrada, e incluso incorporar en una posición común a otros países emergentes con intereses similares en esa cuestión. En materia de cambio climático, por ejemplo, Rusia tiene unos condicionantes diferentes a los de los otros BRIC y los de estos últimos son más coincidentes con los de Sudáfrica, como se puso de manifiesto en la cumbre del cambio climático de diciembre de 2009 en Copenhague. En ese sentido, podría aplicarse aquí al grupo BRIC el término de «coalición de geometría variable» (Orgaz et al. 2011: 11-12).

Por su parte Dobrusin puntualiza:

Los BRIC representan a las potencias económicas emergentes cuyo rol actual en la economía mundial no puede obviarse. Estos cuatro países representan el 40% de la población mundial (unos 3 mil millones de personas), el 26% del territorio y el 15% del Producto Bruto Interno (PBI) mundial. Además, poseen en la actualidad las reservas de dólares más amplias del mundo, sumando en su conjunto unos 4 millones de millones, con el liderazgo de las reservas chinas. Durante el 2009, los países BRIC fueron los receptores del 17% de la Inversión Extranjera Directa (IED) del mundo, representando esto una nueva marca histórica para países del subdesarrollo (2011: 2).

Sin embargo, las Instituciones Internacionales de Inversión, por su misma naturaleza constantemente están a la búsqueda de poder descubrir el siguiente grupo de economías en ascenso. Y así, si bien parecería raro, tomando en cuenta su reciente creación en la terminología general, la sigla BRIC puede que pase de moda muy pronto,

ésto en el ambiente de los grupo de economías más competentes y provechosas para la inversión internacional.

Entonces, con base en razones como tamaño, crecimiento, población, macroeconomía, fortaleza de las instituciones, apertura económica o una composición de varios de esos elementos, las instituciones de mayor renombre entre la banca de inversiones están creando sus propios análisis y proyecciones de economías emergentes. Si lo logran, y si además pueden expresarlo en una sigla popular que se grabe en la memoria, el éxito está casi garantizado.

En el caso de los BRIC, fue un economista de una institución financiera (Jim O'Neill de Goldman Sachs) quien en 2003 en un documento titulado *Dreaming with BRICs*, sostenía que en 2050 Brasil, Rusia, India, y de China podrían convertirse en las cuatro economías dominantes del mundo. Al principio hubo dudas por Brasil, ya que para algunos no era muy razonable reunirlo con un país de la envergadura geopolítica de Rusia o con China que ya se podía ver como una economía enorme. De la variedad de características de sus miembros es de donde proviene mayor crítica que los expertos hacen al concepto BRIC. Entre las críticas se señala que son cuatro países considerablemente diversos en su estructura productiva, demográfica y política, y por otro lado se le achaca que pensar en un grupo como ése, da por sentado que el crecimiento de los cuatro países se va a mantener igual al de hoy.

En tal sentido, la denominación BRIC, a pesar de ser nueva, ya en los ambientes de Instituciones Internacionales de Inversiones puede estar pasando de moda. Ya desde

finales de 2010 la Unidad de Economías Emergentes del BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria) lanzó su propio listado de Economías Emergentes destacadas, al cual denominó EAGLE.

Muchos economistas reconocen que el concepto de BRIC tuvo la virtud de sintetizar que lo primordial del crecimiento económico del mundo se generaría a mediano plazo por el lado de economías no occidentales y que estas economías con crecimiento acelerado están en la posibilidad de reemplazar al G7 como motor del crecimiento y como porcentaje del PIB mundial.

BRIC como concepto explica varias cosas desde el punto de vista global, ya que señala la multipolaridad progresiva de la economía. Aparte de ello, una consecuencia imprevista de el concepto BRIC es que aún y cuando Brasil, Rusia, India y China no componen un bloque ni comercial ni militar ni político o de otra naturaleza en sí, los cuatro países han empezado a reunirse en cumbres anuales en donde han surgido invitados al grupo: Sudáfrica, con lo que la sigla pasa a ser BRICS. Esto también ha generado otro tipo de agrupación, el grupo IBSA: India, Brasil y Sudáfrica -todos del grupo BRICS- creada en junio de 2003 por iniciativa del, en ese entonces, Presidente brasileño Lula Da Silva:

[...] debiéndose diferenciar entre “mercado emergente” y “poder emergente”. El primero se asocia a indicadores meramente económicos, especialmente a las tasas de crecimiento nacionales. Poder emergente, en cambio, refiere a aquellos estados que, sobre la base de destacadas capacidades materiales,

cuentan con un importante liderazgo en cada una de sus regiones, sumado a un rol destacado en sucesivas y simultáneas negociaciones globales. Es decir, a un alto grado de activismo internacional el cual ha sido definido como el PBI diplomático de un país. Por consiguiente, se considera que la existencia de importantes deficiencias sociales internas no invalida el empleo de esta categoría teórica para hacer referencia a países como India, Brasil y Sudáfrica. En suma, la importancia de los estados miembros de IBSA como poderes emergentes radica, a nuestro entender, en su hábil poder negociador y eficiencia para sumar temas de su interés a la agenda global (Giaccaglia 2010: 57).

Para algunos expertos, BRICS se relaciona con otro concepto: Emergentes Avanzados. El término Mercados Emergentes fue concebida hace 30 años por un economista del Banco Mundial y con lo que se buscaba evitar la sugerencia despectiva de términos como tercer mundo o subdesarrollados. Sin embargo, con tantas siglas actualmente, para algunas instituciones de inversión, el término, Emergentes, ya no tiene mayor significado si no se le aclara el sentido acompañándolo con algún otro término, tal como: Avanzados, lo que según ellos ayuda a concretar a los verdaderamente grandes.

Ya en ese ámbito, de acuerdo a formulaciones del banco londinense Barclays, existe un grupo distinguido de diez economías emergentes que están en la posibilidad de convertirse en desarrolladas. Ellas son: Brasil, Chile, China, Corea, Israel, Polonia, República Checa, Singapur, Sudáfrica y Taiwán. Un informe de ese Banco del año 2009 los denominó Mercados Emergentes Avanzados. De acuerdo a su investigación, el

criterio fue rigurosamente económico y no tomó muy en cuenta el tamaño o el crecimiento reciente, que según ellos, es lo que domina en las definiciones de estos grupos de países. En esta clasificación no califica un BRIC como Rusia ya que es un país atado a los vaivenes del petróleo.

Como se anotó anteriormente, el banco español BBVA expuso en un documento por qué los inversores no debían fijar sus miradas en los BRICS sino en los EAGLE (sigla de: Emerging and Growth Leading Economies, o Economías Emergentes que lideran el crecimiento global). En el documento, China, India, Brasil y Rusia están entre las diez EAGLEs, a las cuales se agregan México, Corea del Sur, Indonesia, Egipto, Taiwan y Turquía.

EAGLE es de acuerdo a sus creadores, una categorización que se enfoca tanto en la población y el tamaño de la economía, como el PIB incremental que creará. Apuntan los economistas del BBVA que el concepto de BRIC tuvo utilidad para señalar el fenómeno mundial de los Países Emergentes en la última década, pero que actualmente está tornándose obsoleto. De acuerdo a los criterios desarrollados, se dice a manera de ejemplo que si bien el PIB de Rusia supera al de Indonesia y Corea del Sur, en diez años estas economías contribuirán más que Rusia al crecimiento mundial. Por tanto, según sus previsiones, las economías que en los próximos 10 años aportarán al crecimiento global más que la media del G-6 (el G-7 menos EE.UU.) son las EAGLE.

De acuerdo a sus análisis, al no referirse a un grupo específico sino a uno constituido en torno a ciertas particularidades, el grupo de EAGLEs actual puede que no sea el de mañana. Por tal razón, la apreciación de águilas va a la par de un catálogo de países en una especie de lista de espera, de la que podrían remontar si mejoran su tasa de crecimiento señalada para la próxima década. Esto es denominado, el Nido de Águilas. Argentina aparece en ese Nido de Águilas, a la par de Polonia, Sudáfrica, Vietnam y otros seis:

Dado que el PIB incremental es la variable que define el significado de la creciente importancia de los ME (mercados Emergentes), lo hemos utilizado como base para seleccionar los ME más relevantes de la próxima década. El resultado es el grupo EAGLEs (“Emerging and Growth Leading Economies”), las economías emergentes que lideran el crecimiento global. Al definir este grupo hemos intentado evitar algunas de las falencias asociados con grupos pasados, como el G7 o, más recientemente, el BRIC. Por definición, el grupo Eagles incluye todas las economías emergentes cuya aportación al PIB mundial en los diez próximos años, según nuestras previsiones, excederá la media del G6. En otras palabras, es el conjunto de países que serán relevantes en términos de nueva generación de negocios en la próxima década. Esto último es más evidente al comparar el PIB incremental de los Eagles con otras agrupaciones de ME. Nuestro primer ejercicio de previsión ha identificado diez países que cumplen los criterios de inclusión, ordenados por su aportación al crecimiento mundial: China, India, Brasil, Indonesia, Corea, Rusia, México, Egipto, Taiwán y Turquía. En la próxima década, prevemos que el PIB mundial crecerá

más de 41 billones de dólares estadounidenses ajustados por PPA (desde aproximadamente 70 billones la década pasada), de los cuales la aportación de los EAGLEs superará el 50%, en tanto que el G7 solamente alcanzará el 14%.

[...] Como ya hemos dicho, EAGLEs es un concepto dinámico. De hecho, las variaciones de las perspectivas de crecimiento para los próximos diez años, en especial si son importantes, podrían conllevar que un país salga del grupo de EAGLEs, en especial si es uno de los más pequeños. Ocurre todo lo contrario con los países que están realizando una aportación bastante sustancial a la economía global, aunque todavía no tanto como los EAGLEs. Nuestro interés por anticiparnos lo máximo posible a cómo elegir a los países relevantes nos ha llevado a crear una lista de espera de EAGLEs, lo que denominamos el Nido de los EAGLEs. El Nido es una lista de países que podrían alcanzar la categoría de EAGLEs si mejorasen sus perspectivas de crecimiento para los próximos diez años. Así, hay 13 economías que podrían aportar al crecimiento mundial menos que la media de las economías del G6, pero más que el menor aportador de ese grupo, que es Italia. Se trata de Tailandia, Nigeria, Polonia, Irán, Colombia, Sudáfrica, Malasia, Vietnam, Pakistán, Bangladés, Argentina, Perú y Filipinas ordenados por su relevancia en la aportación al crecimiento mundial). Eliminamos a Irán de la lista debido a las sanciones actuales impuestas por la ONU y las consecuencias que deberán afrontar los inversores si realizan transacciones con este país. Según las previsiones, el grupo aportará un 8% al crecimiento mundial (BBVA 2011: 9-12).

Por si no es suficiente con esas listas y siempre con el telón de fondo de la crisis mundial del 2008, cuando las economías emergentes se están recuperando más rápido que las desarrolladas y han manifestado mejor resistencia a shocks externos, por ésto, la indagación de destinos de inversión en el anteriormente conocido como tercer mundo se ha tornado urgente. Así, CIVETS y MAVINS son siglas surgidas en esa competencia. Los CIVETS (Colombia, Indonesia, Vietnam, Egipto, Turquía y Suráfrica) son según The Economist Intelligence Unit (EIU), países que crecerán a una tasa anual de 4.5% en los próximos 20 años. Sus fortalezas son mano de obra barata, bajos costes de producción y crecimiento de los mercados internos. Entre sus debilidades están la inestabilidad política, corrupción, falta de transparencia y de infraestructura, así como empresas nacionales sin mucha reputación. Los N-11 o Los Próximos Once es denominación usada por el banco de inversiones Goldman Sachs se refiere a once países del mundo que se presentan como economías ideales para la inversión. Estas son: Indonesia, Bangladesh, Nigeria, Egipto, Irán, Pakistán, Turquía, Vietnam, Corea del sur, México y Filipinas. MAVINS es una denominación creada por Goldman Sachs. Ellos son México, Australia, Vietnam, Indonesia, Nigeria y Sudáfrica, economías emergentes unidas por ser exportadoras y con un ritmo de crecimiento vigoroso. Asimismo, se estima que esos países tienen una buena posibilidad de convertirse en potencias económicas gracias al continuo fortalecimiento evidenciado por sus economías y a la estrecha relación comercial que mantienen con países desarrollados. Sin embargo, es sabido que la mayoría de las denominaciones de grupos de economías emergentes son estrategias de mercadeo, ya sea para llamar la atención de los medios como para ubicar productos financieros específicos y por eso se da el sesgo hacia países grandes que son a los que la prensa suele dedicarse más.

La última referencia en cuanto a agrupaciones, y esta vez en el orden estratégico en nuestro continente, señala al grupo Alianza del Pacífico, integrado por México, Chile, Colombia y Perú los cuales se han conjuntado en un intento premeditado por equilibrar la influencia del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) y particularmente a Brasil.⁵

Si bien la dinámica de estos países emergentes los ha llevado a alcanzar tasas de crecimiento bastante altas, en el marco de la crisis económica, que se fundamenta en los problemas financieros y de crecimiento en de Estados Unidos y Europa, con efectos que afectan y seguirán afectando a las economías emergentes como el potente grupo BRICS. Por tanto, economías como las de Brasil, China e India con tasas de crecimiento muy alta desde la década anterior, actualmente vienen disminuyendo, lo que obliga a pensar si, por una parte ésto es el principio de la decadencia económica de ese grupo, manifestada en tasas sumamente bajas de crecimiento, lo cual no parece probable hasta el momento. Pero por otro lado, lo que sí es probable es que esas economías no vayan a mostrar las tasas tan altas de crecimiento como en la década de 2000, por lo que sí tendrán crecimiento pero no tan alto como antes. La dificultad es que los emergentes son todavía países pobres, y en varios aspectos dependen de las economías desarrolladas. Este es el caso de la crisis económica, puesto que el foco de la crisis está en la Eurozona, y siendo Europa un mercado importante que ya no está demandando como antes, ésto está afectando a los grandes países emergentes productores, como Brasil, China e India.

⁵ Como primer institución resultante de esa instancia, se creó el MILA (Mercado Integrado de América Latina) como coordinador de Mercados de rentas variables de Chile, Colombia y Perú (Y próxima integración de la bolsa Mexicana). Página oficial: <http://mercadointegrado.com/>

CAPÍTULO III.

3. COMERCIO INTERNACIONAL EN EL CONTEXTO HISTÓRICO.

Siendo el comercio internacional el intercambio de bienes y servicios entre los diferentes países, para comprenderlo en su sentido conceptual y teórico se considera importante y necesario conocer acerca de las teorías del comercio internacional, las cuales pretenden revelar por qué las naciones tienen comercio entre sí, qué clase de bienes comercian y los precios en los intercambios.

Puede fijarse el origen de los estudios teóricos sobre las ventajas derivadas del comercio exterior a la Epoca Mercantilista. Pero es mediando el siglo XVIII cuando también la economía comienza a adquirir la categoría de ciencia a través de Adam Smith con su Obra "Tratado Acerca de la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones", cuando el estudio del comercio internacional comienza a tener importancia.

Para el presente caso, se hará una rápida revisión de las principales teorías del comercio internacional.

3.1 La Corriente Preclásica del Mercantilismo.

La corriente económica identificada como Mercantilismo, que surgió en el siglo XVI hasta el XVIII en Europa, planteaba que la riqueza y el poder de una nación se fundamentaban con el sostenimiento de una balanza comercial en donde se exporta más de lo que se importa, y en donde la diferencia quedaría resuelta por una entrada de metales preciosos, oro en su mayor parte. De tal manera que los mercantilistas

propugnaban que el gobierno estimulara las exportaciones y restringiera las compras en el exterior. Y, dado que no todos los países podían tener simultáneamente un superávit de ventas externas, y siendo que la cantidad de oro en disponibilidad en un momento dado era fija, una nación podía tener ganancias sólo a costas de que otras no las tuvieran:

[...] una de las políticas centrales si no la política central promovida por los mercantilistas fue el comercio superavitario con otros países, y en el comercio tenía que haber necesariamente ganadores y perdedores. De esta manera, podría decirse que el comercio internacional era visto como un juego suma cero. El análisis del intercambio balanceado mutuamente ventajoso, basado en el principio de las ventajas comparativas, donde no es necesario tener un superávit para ganar con el comercio, no fue adecuadamente formulado sino hasta comienzos del siglo XIX por David Ricardo.

Por un lado, si bien la riqueza todavía era íntimamente asociada con los metales preciosos, los autores mercantilistas más significativos no los hicieron sinónimos. Por el contrario, los autores mercantilistas empezaron a enfatizar la mayor circulación de dinero y no simplemente un mayor stock de metales preciosos. Esto es, una mayor cantidad de metales preciosos y su gasto aliviarían una percibida escasez de dinero y servirían para facilitar el comercio, pues no había dinero fiduciario. Las economías europeas estaban en un proceso de monetización, y necesitaban del dinero para reducir los costos de transacción asociados al intercambio puro. De hecho, J. M. Keynes defiende en la *Teoría*

General el interés de los mercantilistas por las balanzas comerciales favorables, argumentando que un superávit externo no solo era una fuente de demanda, sino que el influjo de metales preciosos que tal superávit traía consigo iba a inducir también una reducción de las tasas de interés, de manera de aumentar aún más el nivel de demanda. El único peligro, nos advierte Keynes, podría ser el efecto inflacionario del aumento de la cantidad de dinero (Rojas 2004: 7-11).

3.2 Teoría Clásica.

Las premisas mercantilistas acerca del comercio exterior fueron desacreditadas por los Economistas Clásicos. Comenzando con Adam Smith, quien señaló que cuando una nación por sus recursos, puede desarrollar un bien establecido a costos comparativamente más bajos que otros países, necesariamente tendría que especializarse en su producción, intercambiándolo en el exterior por productos en los cuales otros países estuvieran especializados (o sea, la Ventaja Absoluta). De esta manera, las ventajas de la especialización mundial alcanzarán a todos los participantes del intercambio, aumentando los niveles de producción real y del ingreso y de la prosperidad, o sea: Un beneficio mutuo:

Como sus predecesores, Smith centra su análisis en los efectos del comercio internacional, pero, en vez de interesarse por los efectos monetarios, se fija primordialmente en los efectos reales que el comercio exterior tiene sobre el funcionamiento de la economía. Para Smith, el mayor beneficio que esta actividad reporta a un país es que, al ampliar la dimensión de los mercados, aumentan las posibilidades de colocar una mayor producción, favoreciendo así a

un grado más alto de especialización en su economía, principal manera de aumentar la productividad del trabajo (producción por hora-hombre) y, en consecuencia también se vería incrementada la producción, la renta y el bienestar de la nación. Por otro lado, el nivel de actividad económica - producción- de una nación depende del capital que dispone. Este sólo puede aumentar en la medida en que aumente el ahorro. El comercio exterior, al aumentar la producción y la renta nacional, aumenta el ahorro potencial y posibilita con ello la ampliación del stock de capital.

La pregunta que aún queda sin contestar es la siguiente: ¿qué bienes debe exportar e importar un país? Sentando la analogía entre la conducta del individuo y de la nación, Smith responde a la pregunta y enuncia así su principio de especialización: “Cualquier prudente padre de familia tiene por norma no hacer en casa lo que cuesta más caro que comprarlo”. “Lo que es prudencia en el gobierno de una familia, suele serlo en la conducta de un gran reino. Cuando un país extranjero puede ofrecer una mercancía más barata de lo que nos cuesta a nosotros, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, empleada en aquellos sectores que saquemos ventajas a los extranjeros”. Esto es lo que se conoce como *principio de la ventaja absoluta* (Sánchez 2002: 155).⁶

Esta reflexión de Smith fue desarrollada por David Ricardo quien subrayó la posibilidad de ventajas mutuas en el caso de que en el intercambio comercial se

⁶ La cursiva es del autor

advirtieran ventajas absolutas de costos, pero también en las situaciones en que hubiera ganancias relativas (o sea, la Ventaja Comparativa). En tal caso, el intercambio exterior de un país tendría ventajas incluso cuando ese país pudiera producir localmente a costos más bajos que los del país competidor, ésto en tanto los niveles de productividad de cada sector productivo se volvieran distintos en términos relativos:

Pero, ¿qué sucedería si un país no posee una ventaja absoluta en ningún producto? ¿Cesaría, en tal caso, el comercio entre ellos? Esta cuestión encuentra solución en la teoría de las ventajas comparativas de D. Ricardo que estableció que aún cuando un país tuviera una desventaja absoluta en la producción de ambos bienes con respecto al otro país, si los costes relativos (o coste de un bien medido en términos del otro bien) son diferentes el intercambio es posible y mutuamente beneficioso.

La nación menos eficiente debería especializarse en la producción y exportación del bien en el cual su desventaja absoluta es inferior. Este es el bien en el que el país tiene ventaja comparativa. Por otro lado, el país debería importar el bien en el que su desventaja absoluta es superior, o sea, el bien en el que tiene desventaja comparativa (González Blanco 2011: 104).

3.3 La Teoría de la Disponibilidad de Recursos o de Proporción de Factores de Heckscher-Ohlin.

A pesar que la teoría clásica del comercio internacional en la actualidad sea esencial para el cálculo de los motivos económicos del comercio exterior, ha mostrado algunas

limitaciones. Por tal razón, Eli F. Heckscher y Bertil Ohlin desarrollaron un planteamiento que no se basa en los costos de un único factor y que no está relacionado únicamente con dos bienes y dos países, procurando demostrar la posibilidad de los costos comparativos distintos, así como la comprensión de los motivos de las diferencias profundas. El Modelo de Heckscher-Ohlin (H-O) explica las razones y las ventajas del comercio internacional en función de las diferencias estructurales en la disponibilidad de los recursos de una nación en relación a otra, teniendo en cuenta dos principios fundamentales: a) Las diferencias en las disponibilidades estructurales de recursos de los países en la estimación del trabajo, el capital y la tierra; b) Las fuerzas diferentes referente a los recursos necesarios para la producción de bienes varios:

La teoría de la ventaja comparativa no explica por qué los costes relativos difieren entre los países. La aportación de dos economistas suecos, Eli Heckscher, en 1919, y Bertil Ohlin, en 1933, ha tenido una influencia decisiva para determinar la causa del comercio internacional. Heckscher afirmaba que «...los requisitos previos para que se inicie el comercio internacional pueden quedar resumidos de la siguiente forma: diferente escasez relativa, es decir, distintos precios relativos de los factores de producción en los países que comercian, y diferentes proporciones de factores productivos para bienes distintos». B. Ohlin vuelve a insistir en que es la distinta dotación factorial la causa fundamental de las diferencias de costes comparativos y, por lo tanto, del intercambio. Por regla general, el teorema se formaliza empleando un modelo de dos países, dos factores y dos productos, que requiere adoptar también las

siguientes hipótesis: existe competencia perfecta en los mercados de factores y productos; no hay inversión factorial, es decir, la diferente intensidad factorial de los bienes no cambia de un país a otro; la cantidad total de factores de producción es fija para cada país; las dotaciones factoriales son distintas y los factores tienen movilidad entre ramas de la producción pero no entre países. El teorema de H-O postula que un país exportará el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante, e importará el bien que utiliza intensivamente el factor relativamente escaso (González Blanco 2011: 108-109).

3.4 El Intercambio Basado en las Economías de Escala y en Productos Diferenciados o Comercio Intraindustrial.

En esta corriente, aún y cuando se conserva el diseño de Heckscher-Ohlin, se pone de manifiesto que existe una fracción fundamental de la actividad comercial exterior que no se toma en cuenta: Si dos países fueran totalmente idénticos, de tal manera que el esquema conduciría a la no realización del intercambio, podemos ver aún un por qué para el desarrollo de comercio de ventaja recíproca, el cual está basado en las economías de escala. Así, el Comercio Intraindustrial o de productos diferenciados, tampoco será explicado por el esquema de H-O. El comercio intraindustrial se causa cuando los productores u oferentes, suministran el nivel superior de los requerimientos o demanda internos, permitiendo así que los gustos de la minoría de los consumidores los satisfagan los bienes importados. De tal manera que el incremento del comercio internacional de partes y elementos de los bienes se halla vinculado con esto, ya que las empresas transnacionales procesan partes y las articulan

en distintos países para disminuir sus costos de producción, formándose de esa manera una especie de fábrica mundial:

[...] Grubell definió el comercio intraindustrial como: «los bienes comercializados son sustitutos en su consumo, en su producción o en ambos». Al mismo tiempo, dentro de la literatura sobre este tema, se planteó la cuestión de si este comercio no es un fenómeno puramente estadístico. Es decir, que la existencia de comercio intraindustrial no significa un cambio en el patrón de especialización, sino una mera consecuencia del insuficiente grado de desagregación de las estadísticas utilizadas, de modo que si la desagregación fuera mayor desaparecería el CI. Sin embargo, estudios con un elevado grado de desagregación, como el realizado por Abd-El Rahman (1986), reflejan que el porcentaje de este tipo de intercambios sigue siendo importante. Algunos de los factores determinantes del comercio intraindustrial son: A) Hay un CI que puede ser explicado por la ventaja comparativa. Se trataría del comercio de productos sustituibles en su consumo pero diferenciados en sus *inputs*. Supongamos por ejemplo, muebles de madera y de acero. Así, un país puede encontrarse exportando muebles de madera e importando simultáneamente muebles de acero, y la razón estriba en una distinta dotación factorial. B) Un factor, considerado fundamental, es la diferenciación de productos, cuya primera aportación se debe a Linder (1961). Consiste en que las empresas ofrecen diversas variedades de un producto, pudiendo ser una diferenciación vertical cuando las diferentes variedades ofrecen diferentes calidades o niveles de servicios, o diferenciación horizontal cuando las distintas variedades se

caracterizan por distintos atributos (marca, diseño, modelo [...]) Así, Linder sugirió que a niveles más altos de desarrollo económico, el comercio internacional requerirá cada vez más el intercambio de productos diferenciados. Lancaster (1980, página 158) mostró que, debido a economías de escala, el comercio de productos diferenciados será mayor cuanto mayor sea el tamaño del mercado. [...] C) También las economías de escala se consideran otro factor importante de explicación del comercio intraindustrial, así como la innovación y las diferencias tecnológicas que han conducido a una serie de modelos neotecnológicos (González Blanco 2011: 110-111).

3.5. Modelos que incorporan las Economías de Escala y la Diferenciación de Productos, o la Nueva Escuela del Comercio Internacional.

Los ensayos para exponer la importancia y actividad del comercio intraindustrial han creado esquemas que concentran la diferenciación de bienes y las economías de Escala en una base de competencia imperfecta, provocando dos tipos de modelos básicos: a) Modelos de Competencia Monopolística. b) Modelos de Mercados Oligopolísticos, o de Dumping Recíproco:

La Nueva Teoría del Comercio Internacional nos dice que el comercio puede originarse por la presencia de economías de escala (o retornos crecientes). Las economías de escala están relacionadas con las ganancias monopólicas, pues suponen una estructura de costos tal que los costos medios son mayores que los costos marginales; esto hace que la producción a gran escala sea mejor debido a que los costos medios decrecen a medida que aumenta la escala de

producción (el volumen de bienes producidos). Así, cuando hay economías de escala las empresas grandes tienen ventajas sobre las empresas pequeñas: los mercados tienden a estar dominados por una sola gran empresa (monopolio) o por pocas grandes empresas (oligopolio). En este contexto, las empresas grandes saben que pueden influir en el precio de sus productos. Es evidente, pues, que para realizar el análisis del comercio bajo retornos crecientes no podemos seguir bajo el supuesto de que los mercados son de competencia perfecta, en donde se supone que las empresas son todas iguales en importancia, que son precio-aceptantes y que no existen ganancias derivadas del monopolio [...] (Jiménez y Lahura s.a: 6).

Por su parte, González Blanco afirma:

El modelo de competencia monopolística desarrollado por P. Krugman es considerado el primero y más conocido de este nuevo enfoque, dando lugar a un importante desarrollo de modelos bajo competencia imperfecta y economías de escala, para explicar el comercio intraindustrial. En este modelo son fundamentales dos supuestos básicos que se observan fácilmente en la realidad: a) la existencia de economías de escala internas a la empresa, y b) la preferencia del consumidor por la variedad.

a) Las economías de escala internas existen si al aumentar los gastos en factores se incrementa la cantidad producida en un porcentaje mayor. Por lo tanto, el coste medio de producir cada unidad de producto disminuye cuando la producción aumenta. Situaciones como esta son muy frecuentes porque las

empresas se enfrentan a una serie de «costes fijos» (instalaciones, maquinaria, etcétera) que tienen que pagar independientemente de lo que produzcan. Por lo que si aumenta el nivel de producción, los costes fijos se distribuyen entre un mayor número de unidades y, en consecuencia, los costes medios de producción de la empresa disminuyen. b) La preferencia de los consumidores por la variedad también se observa en la realidad y obedece a que los consumidores prefieren elegir entre distintas variedades de cada producto que comprar siempre el mismo [...].

En mercados de competencia imperfecta las empresas fijan a veces un precio diferente entre los productos exportados y los vendidos en el mercado nacional, denominándose a dicha práctica discriminación internacional de precios, siendo la forma más usual el *dumping*, práctica en la que una empresa establece un precio inferior para los bienes exportados que para los mismos bienes nacionales, pudiendo dar lugar a comercio internacional. J. A. Brander y P. Krugman (1983) desarrollan un modelo en el que la rivalidad de firmas oligopolistas es una causa alternativa del comercio internacional. Se supone la existencia de dos monopolios, uno en cada país, cada uno de los cuales produce el mismo bien, con los mismos costes y con consumidores iguales en sus preferencias. Hay costes de transportes entre los dos mercados de forma que si las dos empresas establecen el mismo precio no habría comercio. La posibilidad del *dumping* puede hacer surgir el comercio. La empresa monopolista de cada país limitará la cantidad a vender en su mercado nacional si sabe que al intentar vender más es a costa de reducir el precio de su venta

nacional y el efecto sería reducir los beneficios. En cambio, si la empresa monopolista de cada país vende su unidad adicional en el otro mercado a un precio menor, que en el mercado doméstico, obtiene un ingreso en ese mercado que se añadiría al que seguiría obteniendo en el propio. Por tanto, cada empresa tiene un incentivo en exportar vendiendo unidades nuevas a un precio menor que en el mercado nacional, siendo causa de un comercio internacional del mismo producto, conociéndose esta situación como «dumping recíproco» (2011: 111-113).

3.6 Corrientes del Pensamiento Heterodoxo.

Se designará como Teorías Heterodoxas a los modelos que critican la visión clásica u ortodoxa de la economía, y que tratan de explicar los conflictos que tienen algunos países para conseguir su desarrollo económico, por lo que dirigen su atención a las asimetrías generadas por el comercio internacional.

Lo básico de las teorías heterodoxas es sostener que no todos los países obtienen beneficios equánimemente del libre comercio, lo cual se puede evidenciar por la concentración de riqueza en los países y en la diferencia en el nivel de desarrollo de las diferentes naciones. De igual manera, objetan las conclusiones de los modelos ortodoxos porque en general, no tienen evidencias empíricas e históricas.

Entre la variedad de corrientes heterodoxas, se puede reducir sus fuentes de origen en dos vertientes: El Esquema Proteccionista y el Marxismo. El Proteccionismo fue la primera oposición al libre comercio que brotó de las ex Colonias británicas en América

y tuvo su comienzo en la readaptación del mercantilismo de los siglos XVII y XVIII. Su impulso se nos dice, permitió la industrialización y despegue de Estados Unidos, Alemania y Japón en los siglos XIX y XX.

En ese sentido, los promotores del proteccionismo objetan la explicación del libre comercio a partir del interés nacional o del análisis de las fallas del mercado. Los argumentos a favor de dichas políticas incluyen la protección de la industria naciente por la cual algunas empresas tienen una protección temporal de la competencia exterior con el objetivo de conseguir su arranque y mejor competencia internacional.

Por su lado, el Marxismo delató el cambio social resultante de la industrialización. Karl Marx y Friedrich Engels, explicaron que el capitalismo contenía una contradicción que generaría su propia destrucción, por lo que pusieron énfasis en las desigualdades sociales del capitalismo. Sus observaciones se encaminan por mostrar que las relaciones de intercambio y las desigualdades de clases existentes establecen relaciones contradictorias.

Pero, a partir de la Segunda Guerra Mundial, en Latinoamérica se debatió la Teoría de las Ventajas Comparativas que sostenían la inserción de los países del área en la elaboración de materias primas. Por tanto, algunos países en vías de desarrollo procuraron estimular el crecimiento industrial vía la restricción de importaciones de bienes manufacturados. Esta maniobra conocida como industrialización por sustitución de importaciones, apuntaba a incentivar la producción local en deterioro del exterior. Lo que se denominó como teoría estructuralista indicaba que el mercado internacional

no reducía la brecha entre países desarrollados y subdesarrollados, si no la aumentaba; por lo que las políticas de industrialización tendrían que disminuir la dependencia de los países con menos desarrollo. Esta perspectiva latinoamericana, denominada también estructuralista, fue instituida por Hans Singer y Raúl Prebisch mediando el siglo XX. En este modelo, el desarrollo del comercio internacional sólo favorece a los países desarrollados y condiciona el desarrollo de otros países. Su proposición se apuntala con un estudio de las Naciones Unidas acerca de la evolución del precio relativo de los productos primarios e industriales entre 1870-1948. Lo primordial de la Tesis Singer-Prebisch fue señalar que la economía mundial se divide en países centrales que son dinámicos, adelantados y desarrollados, y países periféricos que son frágiles, pobres y subdesarrollados:

[...] En 1950, H. Singer y R. Prebisch dos economistas de la ONU interesados por los problemas del desarrollo, cuestionaron las bondades que el comercio internacional puede tener sobre los países menos desarrollados así como los supuestos de las teorías en que se basaban, considerándolas demasiado simplistas. Para ellos el comercio internacional entre países industrializados y en desarrollo no puede analizarse en un marco conceptual tan rígido y, sobre todo tan estático. Apoyándose en los resultados de un estudio realizado por la ONU sobre la evolución del precio relativo de productos primarios/productos industriales durante el período 1870-1948, los dos autores elaboraron una teoría –conocida como la *tesis Singer-Prebisch*– que constituye el fundamento de la escuela heterodoxa. En el estudio de las Naciones Unidas, la variable analizada fue la relación real de intercambio entre países. La tendencia mostraba

que esta variable en la serie histórica era decreciente, lo que significa que el precio de los productos industriales aumentaba más que el de los productos primarios. Por lo tanto la relación real de intercambio (RRI) era desfavorable para los países en desarrollo y favorable para los industrializados.

[...] Sobre esta base Singer y Prebisch recomiendan a los países en desarrollo actuar en tres sentidos: 1) industrialización mediante políticas proteccionistas selectivas (sustitución de importaciones), 2) comercio interregional (entre países subdesarrollados) y creación de áreas de integración económica, 3) presionar al mundo industrializado para que aumente su inversión y elimine las barreras a la importación de productos primarios (Sánchez 2002: 269).

Al haberse revisado algunas de las más importantes teorías acerca del comercio internacional, se ha pretendido señalar, por un lado, la variedad de las mismas, pudiendo explicarse esa situación en parte por el mismo devenir económico humano. Pero lo más importante es poder acercarse al núcleo explicativo que esas teorías proporcionan en cuanto al comercio internacional y que básicamente se orientan a responder las interrogantes básicas siguientes: ¿Qué consecuencias generará el comercio internacional en la estructura económica de los países y en su crecimiento económico? y ¿Qué estipula que los países o las empresas se especialicen en producir y vender determinados bienes?

En este trabajo, si bien no se ha profundizado en las teorías del comercio internacional, sí se reconoce la importancia de las mismas, especialmente cuando es

notorio que en los últimos años se verifica un gran crecimiento del comercio mundial. Conceptos como el de “Ventaja Comparativa” aún tienen influencia, por su fuerza explicativa acerca del origen del Comercio entre Naciones, por lo cual, aquí se le considera como una doctrina todavía válida en la orientación de políticas de comercio para el país, toda vez que la estructura productiva no es muy diversificada y los productos no contienen mayor valor agregado, aparte de que se tiene que considerar que Guatemala compite básicamente con los mismos productos en mercados similares. Por su parte, las teorías modernas son más elaboradas y básicamente asentadas en el concepto de economías de escala lo que se supone que estimula a los países a la especialización en la producción de un número limitado de bienes pero en una escala mayor; aun sin tener ventajas comparativas.

A nivel empresarial también se manejan términos como el de Ventaja Competitiva, la cual se manifiesta cuando un bien tiene alguna característica que la diferencia respecto de los competidores y que por eso le confiere la capacidad para alcanzar rendimientos superiores a ellos por un buen período de tiempo. La Ventaja Competitiva se asienta en una o más características de la empresa que pueden ser como por ejemplo: Una buena imagen, una ubicación estratégica o un precio más reducido que el de los rivales. En el momento en que los competidores alcancen esa característica, deja de ser una ventaja.

En ese marco, el comercio intraindustrial puede entenderse como aquel que se verifica a través del intercambio de productos de la misma industria, o sea, de las mismas clases de productos, esto en contraposición a la teoría de la Ventaja

Comparativa. Básicamente el comercio intraindustrial puede ser provocado por la diferenciación de productos ya que los bienes producidos por diferentes empresas no serán exactamente iguales, por lo que no son sustitutos perfectos, lo que provocaría la exportación e importación por parte de un mismo país de determinado producto. Las diferencias tecnológicas pueden también estimular el comercio intraindustrial, ya que esas diferencias entre los diferentes países explican el surgimiento de productos sustitutivos.

Por aparte, en las teorías de comercio sobresalen conceptos como los de costos, y en tal sentido conviene explicar que los costos medios son aquellos costos por unidad de producción y que puede aplicarse a todos los otros tipos de costos: Fijos, variables y totales. Los costos marginales por su parte, hacen referencia al aumento del costo total que se necesita para producir una unidad adicional de determinado producto

CAPÍTULO IV.

4. EL COMERCIO PREFERENCIAL EN EL MARCO DE LA INTEGRACIÓN DE LOS PAÍSES.

Al hacer referencia a procesos de integración económica internacional, se reseña la reunión de diferentes países en un conjunto regional. Esto tiene una relación directa con la supresión de las barreras comerciales entre países y así mismo, con la institución de mecanismos de cooperación y coordinación entre ellos. Lógicamente, estos procesos forman parte de la globalización y que a la par de la transnacionalización de la producción, así como de la interdependencia comercial y financiera, determinan a los países desarrollados por un lado y a los que están en vías de desarrollo por otro. La teoría de la integración considera muy especialmente el movimiento internacional de factores de producción, la utilización coordinada de los elementos de la política económica nacional, y usa como criterio de referencia la eficiencia en la distribución de los recursos.

La integración económica internacional es un aspecto de la economía internacional que está cada vez más en boga dado que muchos estados están tomando la iniciativa de involucrarse en procesos de unión. Y es que en la Segunda Guerra Mundial y posteriormente, se vio una situación en la que se pretendía establecer órganos intergubernamentales de diferentes fines para preparar políticas de integración económica en el ámbito internacional, todo esto con el marco de las dificultades sufridas en la guerra.

Esa situación provocó un contexto y sentimiento generalizado de que había que reconstruir el mundo y ya en 1950 al concepto de integración económica internacional se le fue otorgando una conceptualización específica por los economistas lo que comenzó a indicar un proceso que involucraba al conjunto de economías individuales dentro de grandes regiones, y que es el sentido con el que se usa en la actualidad y que en su especificidad está relacionada con la supresión de las barreras comerciales entre los países involucrados, así como con el establecimiento de ciertos mecanismos de cooperación y coordinación entre éstos.

Es evidente que un mercado interior pequeño y aislado no tendrá muchas posibilidades de inversión puesto que la demanda no alcanzaría un nivel que le entregue rentabilidad apropiadamente, y es que para cualquier país, desarrollado o en vías de desarrollo, el ensanchamiento del mercado interno tiene que ver con una mejor especialización y una eficiente concesión de recursos productivos. Entonces, en los países en vías de desarrollo la integración implica la ampliación de la franja de población con capacidad de compra suficiente para estimular la inversión en el sector productivo lo que puede ser el estímulo para un desarrollo que elimine el círculo vicioso de la pobreza. En el caso de los países desarrollados, se busca el mejoramiento de la eficiencia del sector productivo y conseguir una ampliación de la prosperidad para su población.

Ahora bien, cuando se habla de la teoría de la integración económica como parte de la teoría del comercio internacional la cual se ha desarrollado desde los análisis de las Uniones Aduaneras, es Jacob Viner quien con su trabajo: Teoría de la integración

económica desarrolló la teoría de las uniones aduaneras, señalando que desde una perspectiva mundial, la unión aduanera puede tener consecuencias tanto provechosas como perjudiciales para el libre comercio a través de los resultados de creación y desviación del comercio:

Una de las características más destacadas de la economía mundial desde mediados del Siglo XX es el denominado regionalismo o surgimiento de bloques económicos, formados a partir de acuerdos comerciales regionales o de acuerdos de integración económica. Aunque habitualmente todos estos términos se utilizan como si fueran sinónimos, existen algunas diferencias entre ellos que conviene matizar. Así, el *Dictionary of Trade Policy Terms*, define el regionalismo como las «medidas adoptadas por los Gobiernos para liberalizar o facilitar el comercio sobre una base regional». En el contexto de la Organización Mundial del Comercio (OMC), los acuerdos comerciales regionales (ACR) tienen un significado más general, porque pueden estar suscritos por países que no pertenecen a la misma región geográfica. Finalmente, al hablar de acuerdos de integración económica nos referimos a procesos en los que varios países, por lo general geográficamente próximos, se comprometen a eliminar barreras económicas entre sí, lo que implica que puede tratarse de acuerdos complejos que van más allá de la liberalización comercial.

Existen algunos antecedentes (Gran Bretaña en el Siglo XVIII o Alemania e Italia en el XIX), pero no es hasta después de la Segunda Guerra Mundial cuando comienza a extenderse el fenómeno del regionalismo tal como hoy lo

concebimos, como procesos de integración económica que involucran a varios países. En la evolución del regionalismo, muchos autores coinciden en señalar la existencia de dos oleadas. La primera comienza en la década de los cincuenta y se extiende hasta los años setenta y en ella se registran experiencias como la Comunidad Económica Europea (CEE) o el Mercado Común de Centroamérica (MCCA).

La segunda oleada comienza a mediados de la década de los ochenta y aún no ha terminado. En esta fase, que se ha venido a denominar nuevo regionalismo, se asiste a una revitalización de la integración económica que viene marcada por: a) la profundización de la integración europea con la consecución de la unión económica y monetaria y la ampliación a 27 países miembros; b) la contundente apuesta de EE UU por los acuerdos de libre comercio rompiendo su tradicional resistencia a los mismos, siendo el más importante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA); c) la conversión de Asia hacia los acuerdos de integración regionales como refleja el avance de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y el proceso ASEAN + 3 con China, Japón y Corea del Sur; d) el impulso de los acuerdos de integración entre países en desarrollo, como es el caso del Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) y, finalmente, e) el aumento de acuerdos entre países desarrollados y países en desarrollo, especialmente por parte de Estados Unidos y la UE.

Detrás de la decisión de un país de incorporarse a un proceso integrador existen diversas motivaciones. Por una parte, espera obtener una serie de ventajas que

le proporcionen un mayor nivel de bienestar. Estas constituyen las razones económicas de la integración, estrechamente ligadas a los efectos positivos generados por la misma. Pero, por otra parte, también concurren razones extraeconómicas ya que los procesos integradores conllevan implicaciones, no solo económicas, sino también sociales, políticas o estratégicas (Maesso Corral 2011: 119-122).

En términos generales existen las siguientes formas de Acuerdos Económicos:

- **Acuerdo Preferencial**: Es un sistema de preferencias entre los miembros. Implica la baja de aranceles u otras medidas proteccionistas. Rige el Principio No Discriminatorio del GATT.
- **Zona de Libre Cambio o Comercio (ZLC)**: En este esquema, todos los miembros del grupo descartan los aranceles a los productos de los otros miembros, mientras que paralelamente se conserva la independencia de cada uno de ellos para desarrollar políticas comerciales con los no miembros, o sea, cada miembro de la ZLC puede mantener sus propios aranceles y otras barreras comerciales con los no miembros.
- **Unión Aduanera**: En esta etapa los miembros descartan todos los aranceles y el conglomerado acoge una política comercial externa común con relación a los externos; al mismo tiempo el grupo funciona como una unidad en la negociación de los Acuerdos Comerciales con los no miembros. La existencia de un arancel externo común descarta la posibilidad de elusiones con los no miembros.
- **Mercado Común**: En el Mercado Común los integrantes descartan todos los aranceles y acogen una política comercial externa común respecto de los no miembros, eliminando todas las trabas a los movimientos factoriales que se producen entre ellos.

El libre movimiento de trabajadores y de capital entre los miembros incorpora un nivel superior de integración económica, como una disminución del control interno de la economía de cada país miembro.

- **Unión Económica**: Esta modalidad de integración económica incluye todos los elementos del mercado común, e incluye la unificación de las instituciones económicas y el acoplamiento de la política económica en todos los países miembros. Aún cuando en esta etapa sigue existiendo la institucionalidad política separada, aquí se desarrollan algunas instituciones supranacionales cuyas disposiciones se aplican a todos los miembros.

- **Unión Monetaria**: Es la etapa que sigue a la unión económica y donde los países establecen los tipos de cambio entre los miembros y se crea una moneda única.

A pesar de las diferencias señaladas, todos los acuerdos de integración económica comparten los siguientes rasgos comunes: a) La eliminación de determinadas fronteras económicas exige la adaptación a un nuevo entorno. Por ello, se establecen períodos transitorios más o menos largos en función de la sensibilidad de los productos b) Constituyen una excepción al principio de no discriminación, y más concretamente a la cláusula de la nación más favorecida de la OMC, que queda recogida en el artículo XXIV de GATT y en el entendimiento relativo a la interpretación del mismo incorporado en 1994. c) En la práctica, pocos procesos se presentan como formas de integración en estado puro y muchas de las características que aquí hemos señalado aparecen mezcladas. Por ejemplo, en ocasiones un área integrada se configura como una

unión aduanera pero los países miembros abren sus fronteras a las inversiones sin llegar a convertirse en un mercado común (Maesso Corral 2011: 121).

Es innegable por tanto que los procesos de integración económica puede generar beneficios tales como la ampliación de la demanda, así como de los ingresos de los consumidores, ésto originado por la libre competencia y por la reducción de costos de las empresas que se espera se convertirán en precios más bajos; de igual manera, la Integración debe promover la especialización productiva, por lo que cada país involucrado en esos procesos debería dedicarse a explotar el sector que mayores rendimientos le produzca. También puede ser previsible que con la eliminación de las barreras comerciales la capacidad del mercado crezca lo que debería generar economías más sólidas. Por otra parte, los procesos de integración también pueden generar problemas a las economías con sistemas productivos menos eficientes puesto que la eliminación de barreras comerciales lleva implícita una mayor competencia entre productores por lo que los que no son eficientes están en riesgo de salir del mercado. Naturalmente, con los esfuerzos de Integración, también se producirá un aumento de las importaciones, lo que pone presión a empresas poco competitivas.

Para finalizar este Capítulo, se resume que existen básicamente dos modalidades para la liberalización del comercio internacional: El Enfoque Internacional y el Enfoque Regional. El Enfoque Internacional comprende las Conferencias Internacionales auspiciadas por el GATT (General Agreement on Tariff and Trade o Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), cuyo objetivo es reducir las Barreras Arancelarias y No Arancelarias al comercio internacional del mundo.

Por su parte, el Enfoque Regional se refiere a los Acuerdos entre un pequeño número de países cuyo objetivo es establecer el libre comercio entre ellos, manteniendo las Barreras al Comercio con el resto del mundo.

La teoría de las Uniones Aduaneras es una parte de la teoría de los Aranceles y se ocupa esencialmente de los efectos de la discriminación geográfica en el comercio, o sea, el Comercio Preferencial. Esto es, que un grupo de países puede decidir formar un Acuerdo de Comercio Preferencial, lo cual significa que todos los países miembros acuerdan bajar (o eliminar) sus respectivas tasas arancelarias sobre las Importaciones de cada miembro, pero no sobre las Importaciones del resto del mundo. Esas reducciones arancelarias recíprocas de una forma u otra van a discriminar contra las Importaciones del resto del mundo.

Algunos de los instrumentos por medio de los cuales se materializa y regula el Comercio Preferencial son:

Acuerdo de Alcance Parcial: Es el acuerdo bilateral más básico en materia arancelaria, y que persigue liberar parcialmente el comercio de listados limitados de productos. Se le concibe como una primera etapa en un proceso de apertura mayor a largo plazo.

Acuerdo de Complementación Económica (ACE): En Latinoamérica es la denominación que se utiliza para los Acuerdos Bilaterales que contraen entre sí con el

objeto de abrir recíprocamente sus mercados de mercancías, ésto en el marco jurídico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Asociación Económica: Acuerdo Bilateral de Alcance Intermedio entre un Tratado de Libre Comercio y un Acuerdo de Alcance Parcial, ésto porque además de abrir arancelariamente los mercados, puede abordar acuerdos en otros temas conexos no directamente comerciales.

Acuerdo MSF: Acuerdo Multilateral sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias contraído mundialmente en el marco de la OMC.

Acuerdo OTC: Acuerdo Multilateral sobre Obstáculos Técnicos al Comercio contraído mundialmente en el marco de la OMC.

CAPÍTULO V.

5. GUATEMALA Y SU COMERCIO EXTERIOR.

5.1 Generalidades de la Economía y Comercio Exterior de Guatemala.

Guatemala es un país clasificado como en vías de desarrollo, su economía es la décima a nivel latinoamericano y en la zona es aventajada solamente por la República Dominicana. El sector que más aporta a la economía guatemalteca es la agricultura. La actividad turística es la segunda generadora de divisas y la industria también aporta en una proporción importante para la economía guatemalteca. Sin embargo, de manera creciente los servicios han cobrado un auge importante, de tal manera que la característica de economía guatemalteca asentada en la agricultura se va tornando una economía en donde acrecienta la prestación de servicios. Los sectores que más contribuyen al PIB de Guatemala son:

Agricultura, Ganadería y Pesca: Se estima que en términos generales el Sector Agrícola estructura un 25% PIB, 66% de las exportaciones, y 50% de la fuerza laboral.⁷ Los productos agrarios principales son: Café, caña de azúcar, bananos y plátanos. También tabaco, algodón, maíz, frutas y hortalizas. En el país ha aumentado el cultivo de productos agrícolas no tradicionales tales como: Brócoli, arveja china, col de Bruselas, ajonjolí, espárragos y chile, que mayoritariamente se destinan para el comercio exterior. En cuanto a la Ganadería, primordialmente se destina para el

⁷ Guatemala pertenece al grupo CAIRNS, formado además por: Argentina, Australia (coordinador), Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Filipinas, Indonesia, Malasia, Nueva Zelandia, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay. Este grupo reúne a exportadores de productos agrícolas y que representan más del 25% de las exportaciones mundiales de estos productos. La agrupación Cairns contiene miembros de la OMC, cuyo objetivo es negociar para garantizar que los temas agrícolas reciban la atención necesaria en las negociaciones multilaterales, y se formó en 1986, en Cairns, Australia.

consumo interno y una pequeña proporción es para exportación. La Pesca es significativa, máxime en la Costa Sur, y de este sector los principales productos de exportación son los camarones, langostas y calamares.

Actividades Extractivas: En Guatemala el único metal existente en cantidades comerciales es el Níquel, cuyo procesamiento se destina básicamente para la exportación; es de señalar que se hallan en el país grandes yacimientos de oro y plata así como de jade y cobre.

Industria: Las principales actividades son: Elaboración de alimentos, ensamblado de vehículos, aparatos eléctricos, pinturas, productos farmacéuticos, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, productos editoriales y textiles, como los más importantes.

Guatemala desarrolla su comercio con una diversidad de países del mundo. Se tiene también, más específicamente, intercambio comercial con países con los cuales se han firmado Tratados de Libre Comercio. Los que se encuentran en vigor son los suscritos con: a) Centroamérica, b) México, c) República Dominicana, d) Taiwán, e) Panamá, f) Colombia, y g) Los Estados Unidos de América. Los que Guatemala está negociando, ya sea de manera individual, o colectiva son: a) Centroamérica y Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela); b) Centroamérica (CA-4) y Canadá; c) SICA y CARICOM; d) SICA y MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay); e) Centroamérica-Perú; f) Guatemala-Ecuador; y g) Guatemala-Trinidad y Tobago. Con Belice y con Venezuela se tienen Acuerdos de Alcance Preferencial.

En 2011 de acuerdo al Banco de Guatemala, el intercambio comercial del país reporta un saldo desfavorable en donde el 52.2% del déficit se originó con Países con los cuales está vigente un Tratado de Libre Comercio; 8.3% con países con acuerdos comerciales en proceso de negociación o implementación; 26.6% con los principales países de Asia; y, 13.5% con el resto del mundo.⁸

En el caso de los Productos No Tradicionales, su fomento y auge puede ubicarse comenzando la década de 1980, cuando Guatemala dejaba el modelo de sustitución de importaciones para promover esos productos. La categoría de No Tradicionales engloba, de acuerdo al Banco de Guatemala, los siguientes rubros: 1) Aceites Esenciales; 2) Derivados de Algodón; 3) Artículos de Vestuario; 4) Artículos Típicos; 5) Productos Agrícolas (ajonjolí, caucho natural, cacao, flores, chicle, miel de abeja); hidrobiológicos; 6) Frutas y sus preparados; 7) Madera y sus manufacturas; 8) Productos Alimenticios; 9) Productos Metálicos; 10) Productos Químicos; 11) Tabaco en rama y sus manufacturas; 12) Tejidos, hilos e hilazas; 13) Verduras y Legumbres, y otros.

La dinámica de las exportaciones, tanto de productos tradicionales como de los no tradicionales es variable, dependiendo incluso de condiciones como las climáticas; en todo caso, aún con los Tratados de Libre Comercio se ha profundizado el desbalance

⁸ En relación al desempeño económico nacional, Asíes apunta: Según la información del Banco de Guatemala, la economía nacional mejoró su desempeño en 2011 respecto de 2010. Efectivamente, la variación interanual del índice mensual de actividad económica (IMAE) en cada uno de los meses de 2011 es mayor o igual al dato correspondiente de 2010, lo que muestra un mayor dinamismo económico en 2011. Tal comportamiento coincide, por ejemplo, con el consumo de derivados del petróleo que en los primeros diez meses de 2011 observó un crecimiento de 4.3% respecto al mismo periodo del año anterior. (2011: 4).

de nuestro intercambio haciendo más grande el déficit, siendo lo más probable que esta situación se genere en primer lugar por depender de unos pocos mercados que han sido los tradicionales, y por otro lado, por no alcanzar otros mercados entre los que están los Emergentes, con quienes Guatemala tiene ya un déficit comercial.⁹

De acuerdo a datos de la Asociación Guatemalteca de Exportadores -AGEXPORT- la actividad exportadora de Productos no Tradicionales ha cambiado la estructura productiva del país. Comparando datos de Banco de Guatemala, la AGEXPORT indica que en 1986 se exportó un monto total de \$ 1,061 millones, de donde el 25% correspondió a Productos No Tradicionales (vegetales, ornamentales, artesanías, vestuario, frutas, diferenciados, muebles, pesca y servicios), y el restante 75% a los Productos Tradicionales (azúcar, algodón, carne, café y banano), actividad que comprendía un estimado de 149 productos, 237 empresas y 8 mercados. Para 2010 se exportó un monto total de \$ 8,466 millones, de los cuales, casi en proporción inversa, el 27% corresponde a Productos Tradicionales y el 73% a los No Tradicionales, para un estimado de 4,027 productos, 3,946 empresas en 140 mercados (AGEXPORT 2011: s.a).

Si bien el aumento de las exportaciones de productos no tradicionales es bastante dinámico, es necesario considerar algunos pormenores en su desarrollo, especialmente en los últimos años ya que por períodos los productos tradicionales sufren bajas en las exportaciones, para luego incrementarse. Lo mismo para los no

⁹ Para una definición de Productos Tradicionales y Productos No Tradicionales: <http://www.export.com.gt/productos-tradicionales-y-no-tradicionales.html>

tradicionales. En tal sentido, ya en 2006 las exportaciones de madera, aceites, melaza, productos de vidrio, químicos, alimentos y níquel obtenían aumentos en sus ingresos. Ese desempeño de los productos no tradicionales se consideró positivo puesto que a excepción de la comercialización de azúcar, los productos tradicionales como el banano y el café, sufrieron una caída del 8.9 y 9.8 por ciento en las divisas. El incremento internacional al precio del azúcar en ese año estableció a ese producto como el principal en el total de exportaciones reportándose un ingreso de divisas de US\$431.3 millones y un crecimiento del 20.3 por ciento respecto a los primeros 9 meses de 2005. El café reporta un ingreso de US\$413.1 millones, unos US\$45 millones menos que en 2005; el banano reporta US\$187.3 millones, una caída de US\$18.2 millones; y las ventas de cardamomo reportan US\$74 millones, con un incremento de 7.6 por ciento. Los artículos de vestuario son el principal producto no tradicional de exportación, con un ingreso de US\$328.3 millones, sin embargo, reportan una caída del 3.8 por ciento, derivado del cierre de 51 maquilas y la pérdida de 38 mil empleos en el 2005 (Álvarez s.a.). En 2010, se puede apreciar la recuperación del comercio mundial posterior a la crisis financiera de 2009, y funcionarios de gobierno consideran que los buenos precios de las materias primas en el mercado internacional han beneficiado a los países productores como Guatemala. El ingreso de divisas por la venta de productos tradicionales aumentó 25.9 por ciento al aumentar de US\$1.4 millardos en el primer semestre de 2010, a US\$1.7 millardos durante igual período de este año (o sea, 2011). Con excepción de las exportaciones de azúcar (-18.1 por ciento), el resto de productos –banano, café, cardamomo y petróleo – reportan crecimientos entre 22 y 66 por ciento. El volumen exportado de azúcar y petróleo muestra una caída respecto al año previo, mientras que el volumen del café exportado creció 21.8 por ciento y el

cardamomo un 24.6 por ciento. Las exportaciones no tradicionales reportan ingresos por US\$2.2 millardos, siendo el caucho, productos de vidrio, aceites esenciales, verduras y legumbres los que más demanda reportan (Álvarez 2011: s.a.). (En 2011) La Gremial de Exportadores de Guatemala registró un crecimiento de 26.6% en el envío de productos tradicionales (café, azúcar, bananos, cardamomo y petróleo) a los mercados externos, en tanto que de los productos no tradicionales (entre ellos las manufacturas) reportó un 22.4%. Esta situación puede atribuirse por un lado a la recuperación de los precios internacionales para los productos tradicionales, y por otro, con la evolución en el mercado mundial de las operaciones comerciales de manufacturas, así como de vestuario y textiles, las cuales en su conjunto aportaron el 55.1% de la totalidad de las exportaciones. El crecimiento del año 2011, tiene que ver con las ventas a Estados Unidos ya que a octubre del año pasado (o sea, 2011), éstas alcanzaban los \$3,598 millones lo que representaba, entonces, un aumento del 33.2%, en relación con el mismo período de 2010 cuando la cifra era de \$2,700 millones. Carolina Castellanos, directora ejecutiva de la Cámara de Comercio Guatemalteco Americana (AmCham), manifiesta que esos resultados son una recuperación importante y que los Estados Unidos siguen siendo el principal socio comercial de Guatemala. (Ancheyta 2012: s.a.).

El cuadro siguiente refleja información resumida del movimiento de exportaciones guatemaltecas de productos Tradicionales en el período 2010-2011, en donde resalta la fluctuación de precios de varios productos agrícolas como del petróleo, lo que sitúa al país en una situación de sumisión a factores puramente de mercado, y en

vulnerabilidad a factores como los de tipo climático y de naturaleza político-económica como el manejo de la conflictividad social y reivindicaciones varias.

CUADRO No. 1

COMPORTAMIENTO DEL VALOR, VOLUMEN Y PRECIO DE LA EXPORTACION DE PRODUCTOS TRADICIONALES

Producto	2010			2011			VARIACION RELATIVA (%)		
	Valor (millones de US\$)	Volumen (miles de qq)	Precio Medio	Valor (millones de US\$)	Volumen (miles de qq)	Precio Medio	Valor	Volumen	Precio Medio
Azúcar	726.7	38,434.7	18.91	649.5	28,455.3	22.83	-10.6	-26.0	20.7
Banano	353.3	30,183.0	11.70	504.7	36,571.5	13.80	42.9	21.2	17.9
Café	713.9	5,189.9	137.55	1,174.1	6,359.7	184.62	64.5	22.5	34.2
Cardamomo	308.1	488.7	630.45	296.9	532.6	557.44	-3.6	9.0	-11.6
Petróleo *	247.2	3,982.2	62.07	335.4	3,529.4	95.03	35.7	-11.4	53.1

*Miles de barriles

Fuente: Comportamiento del Comercio Exterior 2011, Ministerio de Economía con datos del Banco de Guatemala.

5.2 Dinámica Comercial con los Mercados Tradicionales.

Se denominarán tradicionales a los mercados con los que Guatemala habitualmente ha sostenido intercambios comerciales. Con el mayor de ellos, Guatemala tiene un Tratado Comercial: El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos o RD-CAFTA, el cual es posible que hasta la fecha, es decir, hasta junio de 2012, la crisis económico-financiera suscitada en ese país esté impidiendo que ese Tratado muestre

mejores resultados para Guatemala. De tal cuenta, los productos industriales nacionales no han podido acceder al mercado estadounidense como se pensó que podrían hacerlo, excepto los textiles e igualmente no han ingresado significativas inversiones estadounidenses.

Debe reconocerse que la apertura comercial efectiva de Guatemala para con Estados Unidos se realizó comenzando los noventa y en esa ocasión el país creció aceptablemente durante los siguientes años puesto que los Estados Unidos también ya nos habían abierto su economía vía la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, por lo que en cuanto a negociaciones, no quedó mucha sustancia real por abordar por el DR CAFTA, peor aún con la escabrosa negociación que se generó y donde se evidenció que Guatemala está entre los menos hábiles de Centroamérica en materia de negociación. Esto podría tener como telón de fondo, la intranquilidad de los grandes productores nacionales ante la perspectiva de que al no firmarse ese acuerdo, tendría que buscarse algunas alternativas para las exportaciones nacionales, o de todos modos exportar a Estados Unidos en condiciones no tan favorables, habida cuenta que mucho de la industria y agricultura se ha desarrollado para servir al mercado norteamericano y entonces, sin acuerdo, se hubiese necesitado una reestructuración para servir a mercados con características diferentes al de nuestro mayor socio comercial.

En el siguiente cuadro se corrobora la conocida dependencia de Guatemala hacia el mercado de Estados Unidos como principal destino de exportaciones, así como a los países del área centroamericana agrupados en el Sistema de Integración Centroamericana -SICA- y México en algún porcentaje. Entonces, al utilizar la última columna de la tabla (% de participación en 2011, lo cual puede aceptarse como un dato tendencial), se tiene que Estados Unidos y El Salvador recibieron en ese año el 52.3% de importaciones guatemaltecas (un poco más de la mitad), mientras que un segundo grupo en donde se congrega a Honduras, México, Nicaragua, Costa Rica y Panamá recibieron un acumulado de 23.4% de exportaciones guatemaltecas, o sea, casi una cuarta parte de las mismas; por lo que al sumar los porcentajes de ambos grupos, o sea, siete países, se obtiene un 75.7%% de recepción de las exportaciones, en un ambiente en donde Los Estados Unidos no únicamente se constituye como el principal socio comercial de Guatemala, sino de todos los países que absorben la mayoría de las exportaciones nacionales, o sea, SICA y México, por lo que esa dependencia hacia los Estados Unidos es también una vulnerabilidad estructural que se comparte y afecta por igual, debilitando todo horizonte de diversificación de mercados y que como en un círculo vicioso, autoalimenta, autopotencia y condiciona los riesgos comerciales cuando brotan problemas económicos en los Estados Unidos, tal como ha podido apreciarse particularmente desde 2008 y de lo cual ya se hizo referencia anteriormente en la sección correspondiente.

Cuadro No. 2

Guatemala: Exportaciones por País, 2006 a 2011 en millones de US\$ (Con identificación de grupo de Economía Desarrollada o Emergente)						
	2006	2007	2008	2009	2010	Participación 2011 %
Estados Unidos <i>(G7)</i>	2909.6	3014.4	2924.4	3258.7	4297.8	41.4
El Salvador <i>(SICA)</i>	842.1	973.3	817.5	994.7	1132.2	10.9
Honduras <i>(SICA)</i>	593.5	737.1	606.5	700.2	814.7	7.8
México <i>(EAGLE)</i>	464.1	509.2	425.7	449.1	511.1	4.9
Nicaragua <i>(SICA)</i>	267.6	327.6	281.8	352.7	459.1	4.4
Costa Rica <i>(SICA)</i>	257.8	318.9	283.7	347.1	404.3	3.9
Panamá <i>(SICA)</i>	119.6	161.6	183.9	217.9	247.4	2.4
Japón <i>(G7)</i>	59.1	113.3	107.9	146.8	212.0	2.0
Canadá <i>(G7)</i>	111.3	110.8	110.2	136.0	158.6	1.5
Alemania <i>(G7)</i>	85.8	78.0	73.5	94.0	144.4	1.4
Chile	43.4	97.9	95.3	91.6	135.6	1.3
Países Bajos	69.4	107.3	115.7	106.2	132.3	1.3
Rep. Dominicana <i>(SICA)</i>	92.0	113.8	107.2	134.0	127.2	1.2
Corea del Sur <i>(EAGLE)</i>	74.8	31.8	68.0	79.3	125.0	1.2
Bélgica	39.1	40.3	44.7	52.7	113.7	1.1
Italia <i>-G7- PIGS-</i>	48.9	69.6	55.0	67.4	106.1	1.0
Arabia Saudita	53.4	78.2	86.4	115.5	101.1	1.0

España -PIGS-	56.6	39.3	51.2	69.4	83.5	0.8
Perú	38.1	53.1	27.9	80.0	82.4	0.8
Venezuela	35.6	15.7	17.1	65.4	70.0	0.7
Colombia (<i>CIVETS</i>)	26.2	40.2	32.2	54.5	67.4	0.6
Belice (<i>SICA</i>)	50.9	58.0	48.1	48.1	50.4	0.5
Emiratos Árabes U	18.5	19.7	46.1	54.4	41.0	0.4
Reino Unido (<i>G7</i>)	19.6	24.2	26.7	46.9	40.4	0.4
Taiwán (<i>EAGLE</i>)	20.0	20.2	27.0	44.0	38.0	0.4
Suma 25 países	6397.0	7153.3	6663.7	7806.6	9695.7	93.4
Resto países	506.2	584.1	550.0	656.0	687.9	6.6
Total Países	6903.2	7737.4	7213.7	8462.6	10383.6	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección de Análisis Económico, Ministerio de Economía, marzo 2012.

En el siguiente cuadro, se observa los datos de las importaciones de Guatemala en donde nuevamente Estados Unidos aparece como el socio comercial mayoritario y México aparece en el segundo lugar. Repitiéndose la situación como en las exportaciones, aquí en las importaciones son dos países los que contribuyen con un 50.3% de las mismas, y un segundo grupo, conformado por China, El Salvador, Colombia, Panamá y Costa Rica aportan un 21% a las importaciones nacionales, o sea, prácticamente una quinta parte, lo que sumado a los dos anteriores da un 71.3%; porcentaje acumulado de nuevo por siete países. Sin embargo es de notar que en este nuevo grupo de siete, dos países extra regionales: La República Popular de China y Colombia contribuyeron en 2011 con un 10.5% del total importado por Guatemala. Con China no se tienen ni siquiera relaciones diplomáticas.

Cuadro No. 3

Guatemala: Importaciones por País, 2007 a 2011 en millones de US\$ (Más identificación de grupo de Economía Desarrollada o Emergente)					
	2007	2008	2009	2010	Participación 2011 %
Estados Unidos (G7)	4642.9	5242.4	4211.9	5124.7	39.1
México (EAGLE)	1184.3	1411.6	1185.6	1542.8	11.2
China -BRIC-EAGLE-	777.0	839.0	607.0	984.0	6.9
El Salvador (SICA)	620.8	692.1	590.0	676.1	4.9
Colombia (CIVETS)	214.8	289.2	325.7	394.0	3.6
Panamá (SICA)	400.2	412.5	366.9	441.1	2.9
Costa Rica (SICA)	405.9	422.7	394.2	427.7	2.7
Corea del Sur (EAGLE)	444.2	365.0	317.8	387.6	2.2
Honduras (SICA)	279.7	353.4	262.3	307.0	2.1
Japón (G7)	395.8	365.6	173.5	276.6	1.8
Brasil -BRIC-EAGLE-	309.0	268.0	233.0	233.0	1.7
Alemania (G7)	236.9	215.0	172.0	247.6	1.5
Ecuador	190.0	124.0	205.0	178.0	1.1
España -PIGS-	162.7	183.9	142.2	151.4	1.0
Hong Kong (China)	144.0	164.0	137.0	145.0	1.0
India -BRIC-EAGLE-	92.6	128.2	87.0	142.0	1.0
Bélgica	107.6	106.1	88.9	100.9	1.0
Chile	282.1	268.2	132.9	93.9	0.8

Taiwán (EAGLE)	127.0	110.0	86.0	93.0	0.7
Noruega	55.0	60.0	29.0	71.0	0.7
Tailandia	68.0	101.0	58.0	95.0	0.7
Italia -G7 – PIGS-	154.0	108.0	75.3	84.3	0.7
Perú	105.8	185.3	78.7	67.4	0.6
Canadá (G7)	134.5	174.8	95.8	103.9	0.6
Países Bajos	119.9	74.4	93.7	83.4	0.6
Suma 25 países	11655	12664	10149	12451	91.1
Resto países	1923	1882	1382	1387	8.9
Total países	13577.8	14546.5	11531.3	13838.3	100

Fuente: Elaboración propia con datos de Dirección de análisis Económico, Ministerio de Economía, marzo 2012.

De ambos cuadros debe también notarse: Estados Unidos, el SICA y México son las plazas en donde se concentran las exportaciones nacionales, seguidas por algunas naciones desarrolladas del G7 (Japón, Canadá y Alemania) y posteriormente una variedad de países pero ninguno del grupo BRICS, y en donde a lo sumo, Corea de Sur (admitiendo su clasificación como país EAGLE) importa un monto pequeño de productos guatemaltecos. Del lado de las importaciones de Guatemala, el predominio de Estados Unidos se mantiene, pero aquí varias economías emergentes se sitúan en los primeros puestos de abastecedores de productos y servicios para Guatemala, así, México (que aparte de país vecino es clasificado como EAGLE), China (que está situada en la categoría BRICS y también EAGLE) y Colombia (del grupo CIVETS) destacan en el grupo de los siete mayores proveedores del país. Con la ausencia

temporal Sudáfrica y un mínimo pero progresivo intercambio comercial con Rusia, el grupo BRICS está presente en un creciente comercio con Guatemala, lo que probablemente le genere una balanza comercial deficitaria al país (alguna información al respecto se presenta y discute posteriormente), toda vez que su estructura productiva y comercial, tal como ya se afirmó, está orientada en mucho a satisfacer ciertos rubros de la demanda estadounidense. El caso de China es notorio, puesto que Guatemala oficialmente no le exporta nada (el gobierno Chino mantiene su presión hacia Guatemala por el caso de Taiwán), pero en Importaciones es el tercer país con un 6.9% de participación, y tanto Brasil como India registran montos relativamente bajos, si bien Brasil mantiene un monto casi estable de exportaciones hacia Guatemala, pero India aún con lo mínimo del porcentaje registrado, parece estar aumentando su participación.

El próximo cuadro es un resumen de los dos anteriores en donde puede apreciarse los primeros diez socios comerciales de Guatemala donde destaca el predominio comercial de Estados Unidos hacia Guatemala y las diferencias en los datos de importaciones y exportaciones referentes a los países con mayor movimiento para Guatemala. Al igual que en afirmación anterior, el caso de Estados Unidos limita y condiciona no únicamente al conglomerado SICA y a México sino posiblemente a la mayoría de países con los cuales Guatemala comercia; lo cual no obsta para procurar la diversificación de productos y mercados.

Cuadro No. 4

<p align="center">Datos de Comercio Exterior de Guatemala. Primeros 10 socios comerciales por exportaciones e importaciones, año 2011 participación en porcentajes</p>			
País destino	Exportaciones %	País fuente	Importaciones %
Estados Unidos	41.4	Estados Unidos	39.1
El Salvador	10.9	México	11.2
Honduras	7.8	China	6.9
México	4.9	El Salvador	4.9
Nicaragua	4.4	Colombia	3.6
Costa Rica	3.9	Panamá	2.9
Panamá	2.4	Costa Rica	2.7
Japón	2.0	Corea del Sur	2.2
Canadá	1.5	Honduras	2.1
Alemania	1.4	Japón	1.8

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía, Guatemala

Por la naturaleza del tema propuesto, los cuadros anteriores son los que de alguna manera representan el núcleo del problema. La demás información proporcionará otros detalles para mejor comprender lo aseverado hasta el momento.

Cuadro No. 5

GUATEMALA: COMERCIO EXTERIOR CON CENTROAMÉRICA - PRINCIPALES PRODUCTOS

Millones de US dólares

EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
Productos	2010	2011	Productos	2010	2011
TOTAL	2,395.0	2,810.0	TOTAL	1,494.2	1,697.5
Materiales plásticos y sus manufacturas	158.0	197.0	Materiales plásticos y sus manufacturas	124.9	147.0
Materiales textiles (Tejidos o telas)	141.0	152.0	Gas propano	108.0	127.5
Productos farmacéuticos	113.0	139.0	Manufacturas de papel y cartón	108.0	121.0
Grasas y aceites comestibles	92.0	130.0	Preparados a base de cereales	108.1	117.2
Productos de perfumería, tocador, cosméticos	110.0	128.0	Bebidas líquidas alcohólicas y vinagres	85.9	97.7
Preparados a base de cereales	114.0	124.0	Hierro y acero	62.7	87.9
Bebidas líquidas alcohólicas y vinagres	95.0	119.0	Leche y otros productos lácteos	77.2	78.8
Detergentes y jabones	92.0	109.0	Hilos e hilazas	53.6	64.1
Manufacturas de papel y cartón	87.0	101.0	Productos farmacéuticos	76.4	59.6
Hierro y acero	64.0	101.0	Lámina y alambre	43.5	51.7

Fuente: Comportamiento del Comercio Exterior 2011, Ministerio de Economía con datos del Banco de Guatemala.

Del cuadro anterior se desprende que Centroamérica es la única región con la que Guatemala tiene un superávit comercial y que los productos no tradicionales son los que se imponen en el intercambio comercial con el área; el por qué, podría ser explicado en términos de la estructura productiva y de mercado: Los productos tradicionales se destinan principalmente al principal socio comercial y a otros países desarrollados, y los productos de la poca industria, a países poco desarrollados como Guatemala, en donde la ventaja comparativa permite la oferta de esos productos.

Cuadro No. 6

GUATEMALA: VALOR DE LAS EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS

Millones de US dólares

Actividad	2010		2011		Variación	
	Monto	%	Monto	%	Absoluta	%
TOTAL	3,258.7	100.0	4,297.8	100.0	1,039.1	31.9
Agrícolas	954.9	29.3	1,417.3	33.0	462.4	48.4
Manufacturas	1,522.4	46.7	1,587.7	36.9	65.3	4.3
Extractivas	781.4	24.0	1,292.8	30.1	511.4	65.4

Fuente: Comportamiento del Comercio Exterior 2011, Ministerio de Economía con datos del Banco de Guatemala.

En el caso de las exportaciones a Estados Unidos, si bien se aprecia un incremento general del 31.9% en 2011 respecto de 2010 y como resultado de la recuperación de ese país ante la crisis financiera de 2009, las manufacturas proveen el rubro más dinámico aún y cuando su crecimiento respecto del año anterior haya sido el más pequeño; las exportaciones agrícolas aumentaron en casi un 50% sin igualar al rubro anterior, y finalmente las exportaciones de actividades extractivas que aumentaron más de la mitad, pero igualmente, el valor de las mismas sigue siendo más bajo que el de las manufacturas.

Cuadro No. 7

GUATEMALA: COMERCIO EXTERIOR CON MEXICO - PRINCIPALES PRODUCTOS

Millones de US dólares

EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
Productos	2010	2011	Productos	2010	2011
TOTAL	449.1	511.1	TOTAL	1,542.8	1,858.9
Grasas y aceites comestibles	84.0	172.1	Máquinas y aparatos mecánicos p/ usos electrotécnicos	135.1	147.6
Caucho natural (Hule)	85.5	119.2	Hierro y acero	81.8	146.1
Materiales textiles (Tejidos o telas)	25.7	30.3	Materiales plásticos y sus manufacturas	136.6	142.0
Azúcar	76.4	26.7	Prod. perfumería, tocador y cosméticos	109.6	125.5
Preparados de carne, pescado, crustáceos y moluscos	14.6	13.3	Productos diversos de la industria química	100.5	115.0
Manufacturas de papel y cartón	11.0	12.6	Manufacturas de papel y cartón	81.9	97.4
Materiales plásticos y sus manufacturas	9.6	12.6	Preparados a base de cereales	64.1	77.4
Bebidas líquidas alcohólicas y vinagres	22.6	10.4	Productos farmacéuticos	64.4	69.9
Azúcares y artículos de confitería	8.1	9.9	Otras manufacturas de metales comunes	47.2	62.2
Camarón y langosta	18.7	9.4	Vehículos y material de transporte	41.0	61.7

Fuente: Comportamiento del Comercio Exterior 2011, Ministerio de Economía con datos del Banco de Guatemala.

México es el segundo país de donde más importa Guatemala sólo detrás de Estados Unidos. El déficit comercial con México es más del triple y los rubros más importantes de lo que Guatemala exporta a México son grasas y aceites comestibles y caucho natural, productos no tradicionales con poco valor agregado, mientras que la casi totalidad de las importaciones que se realizan desde México son en rubros también no tradicionales pero con productos industrializados. Por aparte y al igual que con Estados Unidos, el monto del intercambio guatemalteco no lo posiciona como un

gran socio comercial de México, ligado más a Estados Unidos y Canadá en virtud del Tratado de Libre Comercio y a países asiáticos y europeos. Si bien el intercambio comercial binacional ha aumentado, de lado mexicano no supone un gran incremento, mientras que Guatemala tiene al vecino país como el segundo proveedor de mercancías. Agregado a ello, uno de los problemas más preocupantes del comercio entre Guatemala y México es el alto nivel de contrabando que recibe Guatemala de ese país:

(En 2012) Entre los sectores más afectados, los industriales citan a los expendios de combustibles, estiman un contrabando de 250 mil galones diarios, equivalente al 10 por ciento del consumo nacional [...] el contrabando de huevos y partes de pollo provenientes de México representa ya del 12 al 15 por ciento del consumo nacional, el 25 por ciento del consumo total en el caso del arroz (25 mil toneladas métricas al año), el 10 por ciento del consumo de bebidas carbonatadas (más de 40 millones de botellas anuales), el 13 por ciento en las bebidas alcohólicas, el 13.5 por ciento en el caso de los cigarrillos, y un porcentaje importante en pastas de harina (11.5 millones de paquetes de 200 gramos) (EI Periódico 2012: s.a.)

La tendencia que parece estarse generando en el caso de las exportaciones a México, especialmente con la firma del Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte puede ser la concentración en la exportación de productos, que en el cuadro precedente se evidencia en la exportación de caucho natural y de grasas y aceites comestibles.

5.3 Comercio Exterior de Guatemala con las Economías BRIC.

Tal como se anotó anteriormente, el grupo BRIC es un conglomerado de economías emergentes que han estado creciendo económicamente a tasas no solo altas sino constantes, aparte que por la magnitud de sus poblaciones, pueden constituir entonces mercados importantes para las exportaciones de Guatemala. A continuación se presentan los datos del comercio exterior de Guatemala con esos países.

Cuadro No. 8

Comercio Exterior de Guatemala con Brasil por tipo de actividad, años 2009-2011			
Monto en miles de US \$			
	Industrias agropecuarias	Industrias manufactureras	Industrias extractivas
2011			
Importaciones (de Brasil)	10 150.3	252 081.1	12 466.9
Exportaciones (a Brasil)	11 581.9	4 724.2	4 746.0
2010			
Importaciones (de Brasil)	7 449.1	221 931.5	3 526.3
Exportaciones (a Brasil)	3,425.5	4,228.5	5,562.1
2009			
Importaciones (de Brasil)	7,136.6	206,061.5	20,297.0
Exportaciones (a Brasil)	4,937.9	5,878.0	3,508.8

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Guatemala

Los datos de comercio exterior con Brasil evidencian un déficit comercial con este mercado emergente, constituido principalmente por productos de manufactura. Ahora bien, si bien es cierto que Brasil ha mostrado un desempeño económico bastante bueno, comienza a mostrar ya signos de agotamiento en su economía manifestándose ese agotamiento con el anuncio que el crecimiento en 2011 fue del 2,7%, además de problemas por la sobrevaloración de su divisa y el reporte de los obstáculos para hacer negocios en ese país, lo cual configura un escenario poco optimista para la mayor economía latinoamericana. Al respecto:

Su economía se está recalentando a gran velocidad, la inflación está creciendo (se sitúa ya por encima del 7%) y su tipo de cambio se está apreciando, lo que perjudica sus exportaciones y podría frenar la exitosa diversificación de su sector exterior y re-primarizar su estructura productiva. Más allá del hasta cierto punto lógico recalentamiento que cualquier economía que crece y se desarrolla experimenta, Brasil está siendo víctima de la guerra de divisas internacional y de las políticas monetarias ultra-expansivas de EEUU. Gran parte del exceso de liquidez global fluye hacia Brasil en forma de inversión en cartera a corto plazo, lo que está generando burbujas en los mercados de activos y abre la puerta a que se produzca una reversión súbita de los flujos de capital que podría desencadenar una crisis financiera (lo que los economistas llaman un sudden stop) (Steimberg 2012: 2).

El caso de Brasil como único país BRICS en Latinoamérica es importante por cuanto permite apreciar el comportamiento de una economía emergente y propulsor del

Comercio Sur-Sur. En una primera mirada, Guatemala podría estar en la posibilidad de aprovechar la oportunidad de acceder a un mercado tan grande como el brasileño. El Comercio Sur-Sur es ya un entorno real que está rediseñando los modelos de Comercio Internacional en donde Brasil aporta un ejemplo claro puesto que a principios de este Siglo, o sea el siglo XXI, más o menos una tercera parte de sus intercambios comerciales se efectuaban con Países en Desarrollo, pero en la actualidad, o sea, el año 2012, el porcentaje pasó prácticamente a un poco más de la mitad. Lo importante para un país en vías de desarrollo como Guatemala es poder garantizarse que el intercambio comercial con un país emergente favorezca a su desarrollo y no fortalezca el comercio con una gran ventaja para el país grande, tal como se puede observar en el cuadro correspondiente, o sea, ¿Cómo impedir que la mayoría de exportaciones sean de productos primario o commodities con bajo valor agregado?; porque lo previsible es estas circunstancias puede ser el alejamiento progresivo (en el marco del Comercio Sur-Sur) de los emergentes (vía el dominio de cadenas productivas regionales) de los países más pobres como Guatemala los cuales quedarían de nuevo en el conocido papel de espectadores del progreso de los demás. Ante la crisis económica iniciada oficialmente en 2008 y que aún está afectando algunas economías (esto es en 2012), Brasil ya manifestó su tendencia: “La presidenta Dilma Rousseff prometió echar mano a todos los recursos a su alcance para defender a empresas y empleos frente a las importaciones baratas y el dumping cambiario que amenazan la tímida recuperación de Brasil” (Portafolio 2012: s.a.)

Cuadro No. 9

Comercio Exterior de Guatemala con la República Popular de China por tipo de actividad, años 2009-2011 Monto en miles de US \$			
	Industrias agropecuarias	Industrias manufactureras	Industrias extractivas
2011			
Importaciones (de China)	15,405.6	1,069,961.2	58,700.8
Exportaciones (a China)	637.3	22,567.5	5,628.8
2010			
Importaciones (de China)	9,386.0	934,922.5	39,341.0
Exportaciones (a China)	203.7	27,747.4	6,925.8
2009			
Importaciones (de China)	5,026.3	584,714.9	17,971.1
Exportaciones (a China)	275.0	23,550.0	6,423.9

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Guatemala

Es evidente el desbalance comercial a favor de China, especialmente en el rubro de industrias manufactureras. Parte del esclarecimiento de esta situación podría deberse a prácticas de comercio desleal y al dumping de parte de China. Con datos hasta el final de 2010, se evidencia que China ha recibido una gran cantidad de medidas antidumping. De acuerdo a El Economista: “Hasta el cierre del 2010, último dato disponible, 29 naciones integrantes de la Organización Mundial de Comercio (OMC) le habían aplicado 590 medidas antidumping a China en los últimos 16 años” (2011: s.a.).

Otra categoría de dumping que se le imputa a la China es el denominado dumping social, el cual consiste en producir con un costo de mano de obra sumamente bajo, lo que en ese país básicamente se explica por el exceso de mano de obra y por una férrea política que prohíbe sindicatos y huelgas. Por aparte, mucho del contrabando en Guatemala es de mercaderías chinas que entran al país procedente de Belice, aparte de otra categoría de mercancía como los productos falsificados (o piratas), de los cuales se calcula que la mayor parte provienen de ese país. Finalmente, debe reseñarse que en 2005 la Organización Mundial del Comercio (OMC) ordenó la eliminación definitiva de las cuotas de textiles en todo el mundo, lo cual supuso ventajas para China.

El caso del comercio con China es particularmente delicado puesto que ha de considerarse que ese país ha desarrollado una buena habilidad diplomática y ha sabido interpretar la situación de nuestra región por lo que está al corriente que los problemas económicos de Estados Unidos permiten márgenes de maniobra e independencia más grandes de lo que los países de la región han estado acostumbrados desde la Guerra Fría con una hegemonía estadounidense. En ese marco, en 2008, el Gobierno chino publicó su primer documento sobre la política de China hacia América Latina y el Caribe;¹⁰ documento en donde pueden percibirse de alguna manera mecanismos velados de dominación.

¹⁰ Disponible en: http://www.spanish.xinhuanet.com/spanish/2008-11/05/content_755432.htm

Cuadro No. 10

Comercio Exterior de Guatemala con la India por tipo de actividad, años 2009-2011 Monto en miles de US \$			
	Industrias agropecuarias	Industrias manufactureras	Industrias extractivas
2011			
Importaciones (de La India)	4,702.1	156,027.9	1,388.2
Exportaciones (a la India)	8,093.2	3,244.0	1,182.6
2010			
Importaciones (de La India)	2,290.7	137,928.5	1,811.2
Exportaciones (a La India)	4,871.1	38,588.6	1,407.6
2009			
Importaciones (de La India)	2,776.0	82,494.9	1,833.7
Exportaciones (a La India)	12,305.6	5,658.1	709.4

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Guatemala

La dinámica del comercio entre Guatemala y la India muestra que las importaciones desde ese país han mantenido un aumento sostenido, especialmente en el rubro de productos manufacturados y que de los años seleccionados en el Cuadro No. 10, únicamente en el 2009 se aprecia un buen monto en dólares para el rubro de Industria Agropecuaria de Guatemala, habiendo que considerar que en el caso específico del cardamomo (especialmente en 2011) pudo haber caído su exportación a la India por el aumento en la producción local de ese bien. Como en casos anteriores, la mayoría de productos importados de la India son bienes manufacturados (los principales productos que se importan son vehículos Tuc Tuc y sus repuestos, motocicletas, farmacéuticos,

insecticidas, vehículos, químicos) mientras que la mayoría de bienes guatemaltecos exportados a la India son productos agrícolas o agroindustriales con poco valor agregado como el azúcar y café, productos que pierden competitividad por razones de distancia y por tanto de costos por fletes vía marítima.

El avance e interés comercial Indio en Guatemala se muestra con la apertura de su Oficina Diplomática en Guatemala en donde se manifestó que dentro de los propósitos de la apertura de la Embajada en Guatemala se encuentra indagar las oportunidades de negocios en el país, principalmente: “[...] proyectos de tecnología de información y de manufacturas para establecerlos aquí. [...] Algunas de las empresas de capital indio que operan en Guatemala es el centro de llamadas 24/7 Customer, que se instaló en el país en 2007 y cuenta ya con más de 1,700 empleados.” (Lima 2011: s.a.).

A pesar del interés de algunas empresas indias en Guatemala, el país en términos prácticos únicamente ha podido visualizar ser un centro logístico de productos hindúes para surtir el Sur de México y Centroamérica.

Cuadro No. 11

Comercio Exterior de Guatemala con Rusia, por tipo de actividad, años 2009-2011 Monto en miles de US \$			
	Industrias agropecuarias	Industrias manufactureras	Industrias extractivas
2011			
Importaciones (de Rusia)	0.0	53,866.4	26,308.2
Exportaciones (a Rusia)	12,865.0	25,113.6	0.0
2010			
Importaciones (de Rusia)	0.0	46,724.9	24,310.9
Exportaciones (a Rusia)	5,610.7	23,758.5	0.0
2009			
Importaciones (de Rusia)	0.0	30,184.1	5,387.1
Exportaciones (a Rusia)	3,493.3	2,180.8	0.0

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Guatemala

El Intercambio Comercial Guatemala Rusia es bajo para los dos países. En 2007 entraba en vigor una disposición gubernamental rusa de conformidad con la cual las mercancías de Guatemala gozan de preferencias aduaneras, toda vez que Guatemala no tiene Barreras al comercio ruso, ya sean de naturaleza arancelarias o administrativas, pero aún así no se ha manifestado un aumento sensible o considerable en ese marco. Nuevamente la característica de la estructura del comercio guatemalteco puede apreciarse con el intercambio con Rusia, en tanto que la mayoría de exportaciones guatemaltecas son en productos como el azúcar y

los agropecuarios, en tanto las importaciones desde Rusia tienen un crecimiento sostenido en bienes industriales con gran valor agregado:

Ya en el 2009 se reportaba que El embajador extraordinario y plenipotenciario de la Federación de Rusia en Guatemala, Nikolay Vladimir, asegura que hay oportunidades de comercio bilateral, para que productores nacionales aprovechen ese mercado y exporten hacia la nación europea. Entre los productos nacionales con potencial están el cacao, las flores y el café. De parte de Rusia hacia el país centroamericano, están los metales y helicópteros, por mencionar algunos. En estos últimos dos años, se organizaron dos delegaciones de Guatemala a Rusia, pero “ninguna llevaba empresarios para hacer negocios, por lo que en febrero de 2010 arribará una misión encabezada por el Ministro de economía de Rusia, y vendrán empresarios con él”. [...] Rusia es importadora de muchos bienes que no se pueden producir en el país por razones climáticas [...]. Rusia introduce a Guatemala fertilizantes, productos químicos y metales. [...]. Hay interés y se puede hablar también para vender camiones todo terreno y otras cosas [...] (Summa 2009: s.a.).

5.4 Comercio con la Unión Europea.

La importancia de la Unión Europea para el comercio guatemalteco reside en que es el tercer socio comercial después de Estados Unidos y Centroamérica. En 2011 las exportaciones a esa plaza subieron 43 por ciento respecto de 2010, habiendo llegado a los US\$703.1 millones, especialmente por el aumento de los precios del café y azúcar. Ese mismo año, las importaciones crecieron el 14.7 por ciento, al sumar US\$1,093.5 millones. La Unión Europea es un mercado poco aprovechado por la industria exportadora nacional puesto que una mínima parte de las exportaciones del país tienen como destino esa zona, además que prácticamente el 80 por ciento de las exportaciones hacia Europa se concentran en café, azúcar, banano, alcohol etílico y flores; productos que no tienen mayor valor agregado.

Cuadro No. 12

GUATEMALA: COMERCIO EXTERIOR CON LA UNION EUROPEA - PRINCIPALES PRODUCTOS

Millones de US dólares

EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	2010	2011		2010	2011
TOTAL	491.7	703.1	TOTAL	953.2	1,093.5
Café	209.2	333.6	Máquinas y aparatos mecánicos para usos electroténicos	174.8	213.7
Bebidas líquidas alcohólicas y vinagres	57.9	67.4	Abonos y fertilizantes	37.9	102.6
Preparados de carne, pescado, crustáceos y moluscos	47.3	46.3	Productos diversos de la industria química	87.5	100.3
Tabaco en rama o sin elaborar	23.4	27.2	Vehículos y material de transporte	72.1	85.5
Azúcar	0.1	26.4	Productos farmacéuticos	72.7	80.3
Cardamomo	19.2	23.1	Otros derivados de petróleo	78.6	50.7
Legumbres y hortalizas	13.7	21.3	Materiales plásticos y sus manufacturas	33.1	39.4
Flores y follajes	15.0	17.5	Manufacturas de papel y cartón	23.0	25.6
Caucho natural (Hule)	6.6	15.7	Manufacturas diversas	29.2	24.9
Preparados de frutas	11.6	12.9	Pinturas y barnices	20.8	24.0

Fuente: Comportamiento del Comercio Exterior 2011, Ministerio de Economía con datos del Banco de Guatemala

Guatemala muestra en la Región centroamericana el peor balance comercial con la Unión Europea en 2011, cuando en su conjunto, Centroamérica tuvo un balance favorable en el comercio con la Unión Europea en ese año. En ese sentido, Guatemala puede aprovechar al menos su posición geográfica puesto que permite acceso al Norte y Sur del continente, posee materias primas y variados recursos naturales, mano de obra especializada de bajo costo. Asimismo, Guatemala ofrece acceso a una buena variedad de productos agrícolas sin subvenciones y otras condiciones positivas. De la Unión Europea podría lograrse más cooperación, y trabajar para lograr más destinos de exportación, especialmente cuando el Acuerdo de Asociación Unión Europea y Centroamérica ya fue firmado por las autoridades correspondientes, únicamente esperándose la ratificación de los Congresos centroamericanos y del Parlamento Europeo:

El acuerdo fue firmado en Tegucigalpa, en el marco de una cumbre de presidentes del sistema de Integración Centroamericana (Aunque el Acuerdo de Cooperación y Comercio, incluye temas políticos, lo importante era el apartado de comercio, ya que equivale en la práctica a un tratado de libre comercio).

Tanto la UE como los países centroamericanos tendrán acceso a los mercados libre de aranceles para la gran mayoría de sus exportaciones actuales.

Los centroamericanos podrán gozar de beneficios en forma permanente, ya que muchas de sus exportaciones a Europa ingresaban libre de aranceles o con

tasas reducidas a través del llamado Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP-Plus). La Cámara del Agro informó que entre los productos beneficiados por el AdA se encuentran el café en todas sus presentaciones, piña, aguacate, naranja, limón, sandía, fresas, frambuesas, cebolla, brócoli, lechuga, arveja, zanahoria, pepinos, espinaca, aceite de palma africana y cacao, que ya no pagarán aranceles para ingresar al mercado europeo. Además se obtuvieron cuotas de exportación para azúcar, carne bovina, maíz dulce, ajo, hongos, champiñones, arroz y banano, que se incrementarán anualmente. También se obtuvo una cuota para los textiles guatemaltecos de 7 millones de piezas anuales con un incremento anual del 9 por ciento. Asimismo, se logró acceso para los productos fabricados en las zonas francas y regímenes aduaneros. (El Periódico 2012: s.a.).

5.5 Algunos datos de Balanza Comercial, de Pagos, y de Remesas en Guatemala.

De todos los datos expuestos arriba, una constante conocida y reiterada es la existencia de un creciente Déficit Comercial, que en los términos de la Balanza Comercial y de Pagos, se muestra con los siguientes datos:

Cuadro No. 13

GUATEMALA: BALANZA COMERCIAL CON PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES - 2011

Millones de US dólares

País/región	Exportaciones		Importaciones		Saldo
	Monto	%	Monto	%	
TOTAL	10,463.0	100.0	16,609.9	100.0	(6,146.9)
Tratados de Libre Comercio	8,234.5	78.7	11,460.0	69.0	(3,225.5)
Mercado Común Centroamericano	2,810.0	26.9	1,697.5	10.2	1,112.5
Estados Unidos de América	4,297.8	41.1	6,495.5	39.1	(2,197.7)
México	511.1	4.9	1,858.9	11.2	(1,347.8)
República Dominicana	127.2	1.2	83.4	0.5	43.8
Taiwán	38.0	0.4	122.7	0.7	(84.7)
Panamá	247.4	2.4	476.8	2.9	(229.4)
Colombia	67.4	0.6	596.8	3.6	(529.4)
Chile	135.6	1.3	128.4	0.8	7.2
Acuerdos de Alcance Parcial	132.8	1.3	91.1	0.5	41.7
Venezuela	70.0	0.7	58.1	0.3	11.90
Cuba	12.4	0.1	26.8	0.2	-14.4
Belice	50.4	0.5	6.2	0.0	44.2
Acuerdo de Alcance par en proceso	968.3	9.3	1,480.1	8.9	(511.8)
Unión Europea	703.1	6.7	1,093.5	6.6	(390.4)
Canadá	158.6	1.5	100.4	0.6	58.2
Perú	82.4	0.8	102.2	0.6	(19.8)
Ecuador	24.2	0.2	184.0	1.1	(159.8)
China, Japón y Corea del Sur	372.5	3.6	1,984.9	12.0	(1,612.4)
Resto del Mundo	754.9	7.2	1,589.8	9.6	(834.9)

*Las cifras entre paréntesis son negativas

Fuente: Comportamiento del Comercio Exterior 2011, Ministerio de Economía con datos del Banco de Guatemala.

El año 2011 de conformidad con el cuadro anterior, muestra un déficit comercial de \$ 6,146.9 millones de dólares, generado especialmente y como se afirmó anteriormente, del comercio con países o bloques con los que se tiene Tratados de Libre Comercio.

Cuadro No. 14

Resumen Balanza de Pagos Guatemala, años 2001 a 2010			
Concepto/Año	Cuenta Corriente	Bienes (Comercio)	Remesas
2001	-1.211,4	-2.211,7	660,9
2002	-1.261,5	-2.837,4	1.616,0
2003	-1.019,7	-2.960,1	2.087,7
2004	-1.164,5	-3.632,0	2.583,5
2005	-1.240,7	-4.190,6	3.011,3
2006	-1.524,1	-4.852,3	3.645,3
2007	-1.785,9	-5.487,1	4.200,0
2008	-1.680,3	-5.574,7	4.403,3
2009	7,5	-3.348,2	3.951,3
2010	-626,2	-4.270,9	4.147,0

Fuente: Elaboración propia con datos del BANGUAT

El cuadro anterior muestra a diferencia del primero, datos de una serie de años de la Balanza de Pagos, en donde la cuenta corriente (o Balanza por Cuenta Corriente-BCC), registra las transacciones del comercio de bienes y servicios, los ingresos y pagos de las rentas del trabajo y capital y los ingresos y pagos derivados de las

transferencias unilaterales sin contrapartida (en nuestro caso fundamentalmente las remesas de inmigrantes). En tal sentido, la Balanza de Pagos de Guatemala arrastra un saldo deficitario que hasta la fecha (o sea, 2012) se amortigua en cierta medida con el ingreso neto de recursos proveniente de las Remesas (excepto 2009). Las cuentas de la Balanza Comercial por su naturaleza son las más grandes y donde se aprecia mayormente el déficit.

El papel de las remesas es crucial porque es un ingreso neto a las Cuentas Nacionales, que si bien han aumentado constantemente, tampoco están libres de sufrir variaciones especialmente si consideramos los altibajos de la economía estadounidense, aparte del hecho que ha aumentado el número de deportaciones de connacionales de Estados Unidos lo cual eventualmente podría afectar el monto de las Remesas.

Cuadro No. 15

Guatemala: Ingreso de divisas por Remesas Familiares período 2001-2012 en miles de Dólares estadounidenses	
2001	592 339.1
2002	1 579 391.9
2003	2 106 504.8
2004	2 550 623.1
2005	2 992 822.5
2006	3 609 813.1
2007	4 128 407.6
2008	4 314 730.6
2009	3 912 286.8
2010	4 126 784.1
2011	4 378 031.9
2012 -hasta marzo-	1 057 605.5

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Guatemala

Las remesas son una fuente muy importante de ingresos en moneda extranjera, superando al café, el azúcar y otras exportaciones. Cerca de 1,35 millones de ciudadanos guatemaltecos, o sea, un aproximado del 10% de la población, viven en EE.UU. calculándose que 3,5 millones de personas en Guatemala dependen de estas remesas. Sin embargo, el riesgo de depender tanto de las remesas es fuerte:

[...] la cifra de guatemaltecos deportados de Estados Unidos por la vía aérea podría superar los 30 mil este año (2011), [...] En 2010 fueron 29 mil 95 y en 2009, 27 mil 227. [...] No obstante, el ingreso de divisas por concepto de remesas familiares ha aumentado este año (2011), según estadísticas del Banco de Guatemala. De US\$4 mil 126,784 millones en 2010, este año (2011) se reporta un consolidado hasta octubre de US\$3 mil 656,064 millones (Siglo XXI 2011: s.a.).

Las consecuencias de una caída drástica en el monto de las remesas pueden manifestar la debilidad de la actividad exportadora, comercial y económica de Guatemala, siendo que ese ingreso es el único recurso que le da cierto equilibrio a la balanza de pagos. Esas circunstancias, si bien es conocida, no se considera seriamente en todas sus implicaciones, puesto que las Remesas no solamente contribuyen en el ámbito monetario cambiario, sino apuntalan el consumo doméstico de Guatemala, por lo que los resultados en la reducción en el monto de Remesas podrían presentarse directamente en el ámbito monetario presionando el tipo de cambio hacia la baja para encarecer las importaciones y abaratar las exportaciones, y en el peor de los casos, presionando los índices de inflación en el país y bajando los índices de consumo con las caídas respectivas.

CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES

Para Guatemala, es necesario realizar todos los esfuerzos posibles para progresar en los procesos de Integración Comercial Regional, toda vez que el comercio entre países latinoamericanos es aún bastante bajo, esto es especialmente patente si se le compara con el flujo comercial de otras regiones como Asia y Europa. En ese sentido, la mejora de las capacidades de negociación es obligada por cuanto los datos disponibles acerca de los efectos del CAFTA nos mostraron que no ha sido del todo provechoso para el país. El concepto "Interés Nacional" posiblemente deba jugar un papel más preponderante en la política exterior, y particularmente en las negociaciones comerciales, toda vez que en muchas esferas el país no puede materializar beneficios respecto de su actividad económica. De igual manera, como resultado de la crisis económico financiera que afecta al mundo desde 2008, el comercio de Guatemala está siendo afectado tanto en demanda como en oferta, lo cual se evidencia con la reducción de compras al resto del mundo debido a la incertidumbre que ha generado la crisis en Europa, combinado esto con un menor crecimiento de EE.UU. y China lo que afectará eventualmente las exportaciones de Guatemala.

Sin embargo, sí puede observarse un crecimiento comercial exportador, lo que de alguna manera ha cambiado la estructura productiva de Guatemala lo que está cambiando la composición de las exportaciones por cuanto se está pasando a una etapa de superioridad de Productos No Tradicionales entre los que se incluyen los Servicios. Si bien el comercio a Estados Unidos ha tenido una tendencia a la baja, todavía es el mayoritario y por algunos años más lo seguirá siendo, puesto que ese

mercado contiene una amplia población latina y en los aspectos técnico-legales, Estados Unidos mantiene una estabilidad en las reglamentaciones del comercio.

La última crisis económica financiera mundial iniciada en 2008, en donde los países más desarrollados fueron los blancos más sensibles de la misma, y en particular Estados Unidos, el principal socio comercial de Guatemala, reitera que al comercio exterior de Guatemala no le conviene mantenerse en sometimiento de productos y mercados. El grupo de países BRIC, es un ejemplo de cómo Guatemala no ha aprovechado las oportunidades para expandir el flujo comercial, estando ese grupo todavía en su auge y habiendo manifestado varios de sus integrantes interés en aumentar su comercio con Guatemala. En parte, ese pobre desempeño respecto de los países del grupo BRIC, puede ser atribuido a logística por una lado, debido a la falta de presupuesto para poder ubicar Oficinas Comerciales en La India, y Sudáfrica; por otro, el hecho concreto de no tener Relaciones Diplomáticas con China por cuanto que las autoridades de ese país requieren primero entablar Relaciones Diplomáticas, lo que involucraría romper relaciones con Taiwán, que es uno de los países que mayor cooperación ha brindado al país en los últimos años, lo cual aleja la posibilidad de instalar una oficina comercial allí para mejorar el comercio.

Es necesario estar conscientes (especialmente por sus implicaciones) que la crisis mundial ha sido esencialmente financiera, pero que por diversos factores ha devenido o lo hará en el ámbito fiscal. Al cambiar su ambiente y pasar a ser de naturaleza estatal por los esfuerzos de los gobiernos para el salvamento financiero, lo que ha provocado es un acrecentamiento desmedido de la deuda de las economías

desarrolladas en primera instancia por el déficit fiscal. Si a ello se añade la casi nula reactivación del consumo (por falta de crédito para la producción), entonces el déficit fiscal, especialmente de Estados Unidos y Europa podría subir las tasas de interés lo que probablemente podría generar un proceso recesivo, lo que en un círculo vicioso se potenciaría aún más con déficit fiscal. Sin embargo, el camino opuesto, o sea, decidir terminar con los rescates estatales, podría provocar una recaída de la crisis financiera con un muy probable impacto negativo en la recuperación económica, todo lo cual debería ser ya tomado en cuenta para la proyección de políticas comerciales tanto en mercados tradicionales, como en la búsqueda de nuevos.

En la parte correspondiente a este trabajo, se hizo la referencia a las diferentes doctrinas acerca del comercio mundial, y dentro de ellas se prestó especial atención a que el intercambio comercial concebido en el marco de la Ventaja Comparativa la cual no cubre necesariamente todos los aspectos para el análisis. Economistas sugieren que al final, a veces una ampliación de la productividad en el exterior puede beneficiar a los países que tienen intercambios comerciales, y a veces, un aumento de la productividad en un solo país, beneficiará únicamente a ese país reduciendo de manera durable los beneficios que uno y otro países podrían conseguir del comercio. Esta disminución de los beneficios no sería tanto porque exista un exceso de comercio, sino debido a que ese comercio ha disminuido. Pero, incluso de ser ese el caso, y de acuerdo a los expertos, no debería adoptarse el proteccionismo. Por tanto, la afirmación que el comercio es recíprocamente beneficioso para las partes involucradas tiene validez para nuestros tiempos. En los países en desarrollo generalmente se necesita un gran impulso de inversiones gubernamentales sistematizadas para ayudar

a industrias estratégicas a arrancar y vincularse con la economía en su conjunto. Por tanto, lo que procede mínimamente es la definición de las actividades industriales estratégicas de Guatemala.

Los mercados tradicionales, tal como se ha venido señalando, al actual ritmo de comercio, le producen déficit comercial a Guatemala, aún cuando la oferta de productos haya cambiando de un predominio de Commodities hacia un aumento de los Productos No Tradicionales. Por consiguiente, no tener una visión clara y consensuada acerca de nuevas plazas o productos nos estanca estratégicamente.

PROPUESTAS

PRODUCCIÓN Y NEGOCIACIÓN.

Guatemala necesita el fortalecimiento de sus capacidades productivas, de las de negociación y del establecimiento de inteligencia comercial a través de los diferentes Ministerios involucrados en las negociaciones de su Comercio Exterior. El propósito esencial será el aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales ya negociados y lograr mejores condiciones en los que puedan suscribirse. Es necesario mejorar las esferas de Inversión y Tecnología, para atraer a inversionistas extranjeros. Es recomendable buscar la optimización de la competitividad del país enfocado en el mejoramiento de la infraestructura de carreteras, puentes, puertos, entre otros, así como poner especial énfasis al tema aduanero porque, aunque la nueva Ley correspondiente ya está vigente, el estudio de las sanciones es un tema que debería analizarse detenidamente. Asimismo, es necesario mejorar la competitividad en el aspecto de reducción de costos de energía eléctrica, por medio de la promoción de inversiones; también con el apoyo a Pequeña y Mediana Empresas exportadoras, así como la formación y capacitación de recursos humanos o del personal de cada empresa o del estado, como base del progreso productivo y comercial de Guatemala.

APERTURA A NUEVOS MERCADOS.

En el espacio netamente comercial, aún sin Relaciones Diplomáticas con Guatemala, la República Popular de China ha ampliado su flujo de comercio hacia el país, tal como se vio en los datos correspondientes. Siendo que a corto plazo esa tendencia no

variaría significativamente y que la China es una plaza comercial importante, una alternativa a la exigencia de China respecto del reconocimiento que Guatemala tiene hacia Taiwán podría ser el diseñar una estrategia comercial que esté separada de la política exterior, debiendo tomar en cuenta para ésto, las habilidades negociadoras y las pretensiones expansionistas de China. La situación actual es que no existe una Oficina de Negocios Oficial en China, pero, ante tal carencia, como resultado de iniciativa de empresarios guatemaltecos, se creó una Cámara de Cooperación y Comercio China-Guatemala que cuenta actualmente con aproximadamente 60 productores de empresas privadas, quienes tienen toda la intención de fortalecer dicha Cámara y pretenden con ello impulsar relaciones comerciales estables y oficiales con ese país. Conscientes que sus intervenciones no tendrán una respuesta a corto plazo de parte del Gobierno, continúan en la búsqueda constante de contactos comerciales a través de ferias y exposiciones en ese país.

En lo que respecta a los países centroamericanos que conforman el SICA, difícilmente puedan dar la oportunidad de expandir el Comercio guatemalteco toda vez que experimentan prácticamente los mismos problemas que Guatemala, en mayor o menor magnitud, y que es de las pocas áreas en donde Guatemala comercia con superávit; sin embargo, el vecino del Norte, México segundo país de donde se importa, no ha sido objeto de políticas estratégicas de comercio por parte de Guatemala. México, por la lógica de intercambio, debería ser el segundo socio comercial de Guatemala en cuanto a exportaciones a ese país; mercado que debe seguirse explorando hasta llegar a conocerlo mejor. Los primeros pasos en ese sentido indican racionalmente que por su proximidad geográfica y por las similitudes histórico-culturales, el Sur de ese país debe

ser la región en donde Guatemala puede acentuar sus esfuerzos comerciales, particularmente Quintana Roo, Campeche y Oaxaca podrían ser los estados prioritarios para la penetración en esa Región.

INTELIGENCIA COMERCIAL.

Finalmente, Guatemala deberá desarrollar capacidades de Inteligencia Comercial en el sentido de poder obtener y manejar información comercial de localidades, Estados o Regiones, para explicar y entender las reglas de mercados muchas veces marcadas por diferencias en lo cultural, social y económico; esto para generar capacidades para localizar oportunidades de negocios a través de análisis de plazas, segmentos y nichos de mercado y así adaptar las capacidades manufactureras, de servicios y comerciales de la economía nacional con las oportunidades captadas en las áreas de interés. Es aquí donde se materializa y explica la idea principal de este trabajo, en el sentido de que a Guatemala le convendrá identificar otros mercados que rompan la dependencia del actual esquema en donde aproximadamente diez países constituyen el mercado mayoritario de Guatemala en un cuadro de constante peligro de déficit en la Balanza Comercial. En tal sentido, la indagación de características del grupo BRICS mostró la potencialidad de esas plazas que Guatemala no ha podido aprovechar. Sin embargo, el grupo BRICS podría declinar rápidamente y ya no ofrecer condiciones favorables al comercio de Guatemala, ya por razones estrictamente económicas o de otra naturaleza, por lo que, el conocimiento y diseño de estrategias comerciales dirigidas a otros grupos de economías emergentes podrían ser los nuevos mercados para la expansión comercial del país. Se listaron grupos como EAGLES, CIVETS y otros que son clasificaciones de Instituciones Financieras con intereses particulares, pero que

podrían servir como guía básica de hacia donde enfocar los esfuerzos de Inteligencia Comercial. Por tanto, esas plazas comerciales podrían constituir los Nuevos Mercados “No Tradicionales” para Guatemala, los cuales podrían ser servidos con Productos Tradicionales o No Tradicionales.

Bibliografía y Fuentes de Información

Documentos:

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria-BBVA. (2011) *¿Quiénes son los EAGLES? El impulso del crecimiento mundial en los próximos diez años, Análisis transversal economías emergentes.*

Dobrusin, B. (2011). Los BRIC ¿ingenio de marketing o una nueva arquitectura económica? *Informe de coyuntura No. 2, Secretaría de Relaciones Internacionales, Central de Trabajadores de la Argentina.*

Giacaglia, C. (2010). Condicionantes sociales en el proceso de formación de potencias mundiales: Un análisis de los países de IBSA a partir de un recorrido histórico. *Revista Relaciones Internacionales No. 15, Universidad Autónoma de Madrid.*

Hormazábal, R., y Carreño, E. (2006). Introducción a la Teoría de las Relaciones Internacionales. *Documentos de Apoyo Docente No. 14, Departamento de Gobierno y Gestión Pública, Instituto de Asuntos Públicos, Universidad de Chile.*

Jiménez, F. y Lahura, E. (s.a.) *La Nueva Teoría del Comercio Internacional.*

Keeley, B y Love, P. (2011). De la crisis a la recuperación, Causas, desarrollo y consecuencias de la gran Recesión. *Esenciales OCDE, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos -OCDE- Universidad Nacional Autónoma de México -UNAM- Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.*

Orgaz, L., Molina, L. y Carrasco, C. (2011). El creciente peso de las economías emergentes en la economía y gobernanza mundiales. *Los países BRIC, Documentos ocasionales No. 1101, Banco de España.*

Rojas Rojas, J. (2004) El Mercantilismo. *Documento de trabajo 234, Pontificia Universidad Católica del Perú.*

Sánchez, O. (2002). Economía Internacional: Modelos de Comercio. *Anuario 2002. Universidad Nacional de la Patagonia San Juan Bosco.*

Documentos en línea:

Albrieu, R. y Fanelli, J.M. (2011). La Crisis global y sus implicaciones para América Latina. *Crisis económica y nueva gobernanza internacional, Ponencia de la I Conferencia Internacional Ribei.* Extraído el 31 de mayo de 2012 desde www.realinstitutoelcano.org

Alonso, J. A. (2011) La gran Recesión: Respuestas y desafíos. *Crisis económica y nueva gobernanza internacional, Ponencia de la I Conferencia Internacional Ribei.* Extraído el 31 de mayo de 2012 desde www.realinstitutoelcano.org

Asociación Guatemalteca de Exportadores-AGEXPORT. (2011). *Duplicando exportaciones y empleos en Guatemala*. Extraído el 2 de junio de 2012 desde http://www.fundesa.org.gt/cms/content/files/publicaciones/Propuesta_Duplicando_Exportaciones_2012_-_2015_V_04_JULIO.pdf

Asociación de Investigación y Estudios Sociales-Asies. (2011). *Evaluación Anual de la actividad económica del 2011 y perspectivas para 2012*. Extraído el 27 de abril de 2012 desde www.asies.org.gt

Botto, M.I. (2010). El G20 y la gobernanza global: ¿un cambio en la arquitectura o en los procedimientos? Una mirada desde América Latina. *Revista Nueva Sociedad No. 229*. Extraído el 27 de mayo de 2012 desde http://www.nuso.org/upload/articulos/3721_1.pdf

Castells, M. (1999). Globalización, identidad y Estado en América Latina. *Temas de desarrollo Humano sostenible PNUD-Chile*. Extraído el 25 de mayo de 2012 desde <http://www.desarrollohumano.cl/otraspub/Pub01/ldyest.pdf>

Castillo, C. (2011). PIIGS: Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España. *Actualidad Empresarial No. 235*. Extraído el 26 de mayo de 2012 desde <http://www.aempresarial.com/web/index.php>

Colectivo de estudios rurales Ixim - Red Centroamericana de monitoreo del CAFTA. (2011). Impactos del DR CAFTA en Guatemala. *Centroamérica ¿Mercados o naciones? Impactos del DR CAFTA en la región a cinco años de vigencia*. Extraído el 19 de mayo de 2012 desde <https://docs.google.com/file/d/0Bwh1HiuVBcXZYTcxMzYzYzYtODc0Ny00ODYwLWFhZTQtZmNmN2FhZDM5ZDcy/edit?pli=1>

Del Arenal, C. (2002). *La nueva sociedad mundial y las nuevas realidades internacionales: Un reto para la teoría y para la política*. Extraído el 28 de mayo de 2012 desde http://www.mexicodiplomatico.org/lecturas/La%20Nueva%20Sociedad%20Mundial_Realidades%20Inter_Un%20reto.pdf

G20. (2012). *Futuro del G20*. Extraído el 26 de mayo de 2012 desde <http://www.g20.org/es/futuro-del-g20>

González Blanco, R. (2011). Diferentes Teorías del Comercio Internacional. *Revista Información Comercial Española-ICE. No.858*. Extraído el 25 de mayo de 2012 desde <http://www.revistasice.com/es-ES/Paginas/default.aspx>

Maesso Corral, M. (2011) La Integración Económica. *Revista Información Comercial Española-ICE. No. 858*. Extraído el 25 de mayo de 2012 desde <http://www.revistasice.com/es-ES/Paginas/default.aspx>

Morales, R. (2011). China lidera en dumping. *El Economista*. Extraído el 26 de mayo de 2012 desde <http://eleconomista.com.mx/industria-global/2011/10/25/china-lidera-dumping>

Portafolio. (2012). *Brasil anuncia más ayudas proteccionistas a su industria*. Extraído el 5 de mayo de 2012 desde <http://www.portafolio.co/internacional/brasil-anuncia-mas-ayudas-proteccionistas-su-industria>

RDS. (2012). Grecia busca comfortable plan de austeridad. *El Economista*. Extraído el 23 de junio de 2012 desde <http://eleconomista.com.mx/economia-global/2012/06/23/grecia-busca-comfortable-plan-austeridad>

Santos, M., y Calvo, A. (2011). *Evolución de la banca española e italiana ante la crisis financiera mundial*. Extraído el 16 de junio de 2012 desde <http://xivrem.ujaen.es/wp-content/uploads/2012/05/14-R-040M403.pdf>

Steimberg, F. (2012). *Dilemas macroeconómicos de Brasil*. Extraído el 5 de mayo de 2012 desde http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/economia+internacional/ari12-2012

Periódicos y Suplementos en línea:

AFP. (2012). Agexport anuncia programa para incrementar comercio con México, Colombia y Panamá. *El Periódico*. Obtenido el 19 de mayo de 2012 desde <http://www.elperiodico.com.gt/es/20120516/pais/212273/>

Álvarez, L. (2012). Productos no tradicionales impulsan las exportaciones. *El Periódico*. Obtenido el 19 de mayo de 2012 desde <http://www.elperiodico.com.gt/es//pais/32138>

----- (2012). Exportaciones suben 25 por ciento en primer semestre. *El Periódico*. Obtenido el 5 de mayo de 2012 desde <http://www.elperiodico.com.gt/es/20110812/economia/199399/>

Ancheyta, F. (2012). Exportación supera los \$10 mil millones. *Siglo XXI*. Obtenido el 6 de mayo de 2012 desde <http://www.s21.com.gt/pulso/2012/01/03/exportacion-supera-10-mil-millones>

Lima, Luis. (2011). La India pretende incrementar comercio e inversiones con Guatemala. *El Periódico*. Obtenido el 29 de mayo de 2012 desde <http://www.elperiodico.com.gt/es/20110120/economia/189067/>

Redacción. (2009). Rusia quiere reforzar comercio con Guatemala. *Revista Summa, Siglo XXI*. Obtenido el 7 de abril de 2012 desde <http://www.revistasumma.com/negocios/384-rusia-quiere-reforzar-comercio-con-guatemala.html>

Redacción. (2012). Industriales se quejan de mayor contrabando. *El Periódico*. Obtenido el 5 de mayo de 2012 desde <http://www.elperiodico.com.gt/es/20120201/economia/207320/>

Redacción. (2012). Centroamérica se asocia a la UE. *El Periódico*. Obtenido el 30 de junio de 2012 desde <http://www.elperiodico.com.gt/es/20120630/economia/214382/>

Vásquez, C. (2011). Más deportados y remesas familiares en 2011. *Siglo XXI*. Obtenido el 28 de abril de 2012 desde <http://www.s21.com.gt/nacionales/2011/11/28/mas-deportados-remesas-familiares-2011>

Materiales Especiales:

Jiménez, L. (2012, junio). [Entrevista a Fanny de Estrada, Directora Ejecutiva División de Competitividad y Acceso a Mercados, Asociación de Exportadores de Guatemala-AGEXPORT: Acerca de las exportaciones de Guatemala]. Grabación en audio.

ANEXOS

Guía de entrevista a informantes clave y contenido de la conversación.

Objetivo: Conocer de primera mano, información actualizada respecto a los aspectos más importantes del comercio exterior de Guatemala.

Solicitud de colaboración: Se solicita a (los entrevistados) su colaboración en la investigación que se realiza aportando sus conocimientos y criterio libremente.

A continuación la entrevista realizada a la Licda Fanny de Estrada, Encargada de Competitividad en la Asociación Guatemalteca de Exportadores, el 10 de julio de 2012.

1. ¿En la última década cómo se ha desempeñado el Comercio Exterior guatemalteco?

En términos generales, en la última década las exportaciones en Guatemala se ha incrementado en un 14%, en promedio, lo cual es un porcentaje bastante alto. Lo importante es que Guatemala ha logrado transformar toda su estructura de Comercio Exterior, debido a que antes exportaba un 75% de Commodities (café, banano, algodón, etc) y un 25% de otros productos, ahora de productos tradicionales se exporta sólo un 25% y el 75% de productos nuevos, totalmente se han diversificado los mercados.

2. ¿Qué Socios Comerciales han incrementado el comercio y cuáles han bajado?

Tenemos una Relación Comercial activa con Centroamérica, con quienes vamos muy bien, se han incrementado las negociaciones con Estados Unidos y últimamente con México hemos crecido bastante. De la misma forma con Europa, que es nuestro Tercer Comprador a nivel mundial. Nos ha ido muy bien porque siguen comprando nuestros productos, a pesar de las crisis de los años 2009 y 2012 que les ha tocado vivir.

3. ¿Cree Ud. que el Comercio con Estados Unidos y Centroamérica seguirá siendo el más importante para Guatemala en por ejemplo los siguientes 20 años? ¿Por qué?

Por supuesto que sí, Estados Unidos no sólo ha dado libre acceso de mercado a nuestros productos en los últimos 30 años, de igual forma es un mercado tan diversificado con una población latina muy importante en número. Estados Unidos por mucho será nuestro Principal Socio Comercial, no sé si por los siguientes 20 años porque creemos que el mercado mexicano debería convertirse dentro de poco en el Segundo Socio Comercial aparte de Centroamérica, pero el dentro de la pregunta, el mercado americano es muy certero, no cambia las reglas de un día para otro, se mantiene en sus reglas de negocios y de esa forma se mantiene el crecimiento entre ambos países.

4. ¿En ese sentido, es conveniente abrir mercados con países de economías recientemente industrializadas? (BRICS—CIVETS-ETC) ¿Por qué?

La respuesta es absolutamente sí, debido a que la estructura del comercio mundial en esta etapa de globalización ha mostrado que, habitualmente, los focos de consumo mundial han estado en el mercado americano por el poder de adquisitivo que ellos tienen

y en el mercado europeo por el Ingreso Per Cápita tan alto que manejan, asimismo, porque son mercados certeros. Sin embargo, en algunos países asiáticos (India, China, Tailandia...) así como latinoamericanos su Ingreso Per Cápita ha ido creciendo. Es de tomar en cuenta que, incluso, los Estados Unidos también los está considerando como nuevos mercados potenciales y Guatemala como país pequeño deberá pegarse a estas nuevas cadenas globales que le permitan hacer una triangulación entre un país como los Estados Unidos, nuestro país y luego al destino final que podría ser uno de estos Países Emergentes.

5. ¿Si bien Guatemala no comercia prioritariamente con la Unión Europea, qué cree que pasará con el comercio Guatemala-Europa considerando los problemas financieros de la Eurozona?

Debido a que los productos que hoy exportamos, en gran parte, hacia Europa son los alimenticios como: Café, banano, azúcar, vegetales, fruta, etc., y lo que no es alimento es ropa, cuando hay crisis económica lo último que hará cualquier persona en el mundo será dejar de comer; entonces Europa debe seguir importando los productos que Guatemala le envía ya que nuestra estructura aún está basada principalmente en los alimentos, a pesar de estar tratando de diversificarnos. Esa es la razón por la cual Guatemala no se ha visto totalmente afectada en la crisis que Europa afronta.

6. Según su conocimiento y experiencia, ¿qué debería hacer el gobierno para impulsar una estrategia de Comercio Internacional que posibilite la estabilidad y la expansión de nuestra economía?

Guatemala tiene una agenda de competitividad bastante clara que indica cuáles son los puntos críticos que están haciendo que nuestra producción de exportación sea cara y si es cara no puede competir, entonces hay temas de Política Pública, como: Reparación de puertos, aeropuertos, carreteras, aduanas, logísticas, simplificación de procesos aduaneros, revisión de la Ley de Aduanas, bajar los costos de energía, que en las escuelas aprendan el idioma inglés, mejoramiento de la promoción de inversiones, apoyo Pymes y Mypimes.

7. ¿Estima que en algún momento la Balanza Comercial puede llegar a un déficit muy profundo y eso afectar gravemente la economía?

Pienso que no, lo que es importante es tener una Balanza de Pagos nivelada porque ahora importamos el doble de lo que exportamos, lo cual no está bien porque debería ser lo contrario, pero no tenemos desequilibrio económico porque lo que han venido a hacer las Remesas Familiares es compensar el Ingreso de Dólares que es lo que balancea esa necesidad para el País. Sin embargo, la razón primordial por la que debemos exportar y duplicar estas exportaciones es porque al haber más fábricas o fincas que produzcan cosas habrá más empleo; el gran problema de Guatemala es que hay más de 4 millones de plazas que se deben crear y no es porque esa misma cantidad esté sin trabajar sino que se encuentran en la economía informal o sólo sobreviven, lo cual no es lo correcto porque como seres humanos deben tener un ingreso que les permita tener una vida económicamente más segura para sus familias.