

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

**GUATEMALA: ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL CAFTA EN LOS INDICADORES
DE COMPETITIVIDAD DEL COMERCIO EXTERIOR DEL CAFÉ Y BANANO
(2002 AL 2007)**



Tesis

Presentada al Consejo Directivo

de la

Escuela de Ciencia Política

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

por

JULIA ELVIRA FLORES SUCHITE

al Conferírsele

el Grado Académico de

LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

y el título profesional de

INTERNACIONALISTA

Guatemala, agosto de 2017

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

RECTOR MAGNÍFICO

Dr. Carlos Guillermo Alvarado Cerezo

SECRETARIO GENERAL

Dr. Carlos Enrique Camey Rodas

CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

DIRECTOR:	Dr. Marcio Palacios Aragón
VOCAL I:	Lic. Henry Dennys Mira Sandoval
VOCAL II:	Licda. Carmen Oliva Álvarez Bobadilla
VOCAL III:	Licda. Ana Margarita Castillo Chacón
VOCAL IV:	Br. María Fernanda Santizo Carvajal
VOCAL V:	Br. José Pablo Menchú Jiménez
SERETARIO:	Lic. Rodolfo Torres Martínez

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN GENERAL DE CONOCIMIENTOS

COORDINADOR:	Lic. José Gilberto Cortez Chacón
EXAMINADOR:	Lic. Nery Bojorquez
EXAMINADOR:	Licda. Mayra del Rosario Villatoro del Valle
EXAMINADOR:	Lic. José Luis Domínguez Quintanilla
EXAMINADOR:	Dr. Cesar Augusto Agreda Godínez

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN PÚBLICO DE TESIS

DIRECTOR:	Dr. Marcio Palacios Aragón
SECRETARIO:	Lic. Rodolfo Torres Martínez
EXAMINADORA:	Licda. Ingrid Adriana Elizabeth Rivera Barillas
EXAMINADORA:	Licda. Beatriz Eugenia Bolaños Sagastume
COORDINADOR:	Lic. Rubén Corado Cartagena

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).



ECP

ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA: Guatemala, veintisiete de julio de dos mil diecisiete.-----

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: **“GUATEMALA: ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL CAFTA EN LOS INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DEL COMERCIO EXTERIOR DEL CAFÉ Y BANANO (2002 AL 2007)”**, presentada por el (la) estudiante **JULIA ELVIRA FLORES SÚCHITE** Carnet No. **9818216**.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”

Dr. Marcio Palacios Aragón
Director Escuela de Ciencia Política



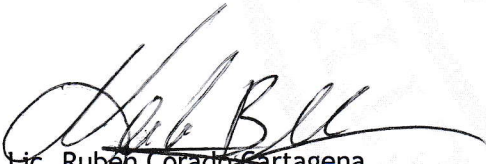
Se envía el expediente
c.c.: Archivo
10/javt

ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA UNIVERSIDAD SAN CARLOS DE GUATEMALA
CIUDAD UNIVERSITARIA, ZONA 12, EDIFICIO M-5
TELÉFONOS: 2418 - 8701, 2418 - 8702 Y 2418 - 8703
[HTTP://CIENCIAPOLITICA.USAC.EDU.GT](http://CIENCIAPOLITICA.USAC.EDU.GT)

ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día veintisiete de julio de dos mil diecisiete, se efectuó el proceso de verificar la incorporación de observaciones hechas por el Tribunal Examinador, conformado por: Licda. Beatriz Eugenia Bolaños Sagastume, Licda. Ingrid Adriana Elizabeth Rivera Barillas y el Lic. Rubén Corado Cartagena, Administrador de Defensoría de Tesis y Exámenes Privados de la Carrera de Relaciones Internacionales, el trabajo de tesis: **“GUATEMALA: ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL CAFTA EN LOS INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DEL COMERCIO EXTERIOR DEL CAFÉ Y BANANO (2002 AL 2007)”**. Presentado por el (la) estudiante **JULIA ELVIRA FLORES SÚCHITE** Carnet No. **9818216**, razón por la que se da por **APROBADO** para que continúe con su trámite.

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”



Lic. Rubén Corado Cartagena
Administrador de Defensoría de Tesis y
Exámenes Privados

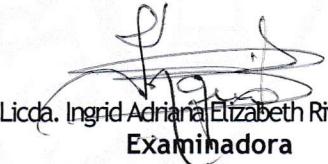


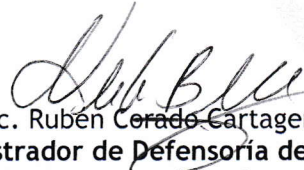
c.c.: Archivo
9/ javt

ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día veintidós de noviembre del año dos mil dieciséis, se realizó la defensa de tesis presentada por el (la) estudiante **JULIA ELVIRA FLORES SÚCHITE** Carnet No. **9818216**, para optar al grado de Licenciado (a) en **RELACIONES INTERNACIONALES** titulada: **“GUATEMALA: ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL CAFTA EN LOS INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DEL COMERCIO EXTERIOR DEL CAFÉ Y BANANO (2002 AL 2007)”** ante el Tribunal Examinador integrado por: Licda. Beatriz Eugenia Bolaños Sagastume, Licda. Ingrid Adriana Elizabeth Rivera Barillas y el Lic. Rubén Corado Cartagena, Administrador de Defensoría de Tesis y Exámenes Privados 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. Beatriz Eugenia Bolaños Sagastume
Examinadora


Licda. Ingrid Adriana Elizabeth Rivera Barillas
Examinadora


Lic. Rubén Corado Cartagena
Administrador de Defensoría de Tesis y Exámenes Privados



c.c.: Archivo
8b /jvt

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA: Guatemala, once de noviembre de dos mil dieciséis.-----

ASUNTO: El (la) estudiante, **JULIA ELVIRA FLORES SÚCHITE** Carnet No. **9818216** continúa trámite para la realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (la) Lic. Secil Oswaldo de León 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”


Dr. Marcio Palacios Aragón
Director Escuela de Ciencia Política



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

Secil Oswaldo de León
Licenciado en Relaciones Internacionales
Colegiado 1. 872

Guatemala, 11 de noviembre de 2016

Doctor
Marcio Palacios Aragón
Director
Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala.

Estimado señor Director:

Con atento saludo me dirijo a usted para informarle que he procedido a asesorar y revisar el trabajo de tesis presentado por la estudiante **JULIA ELVIRA FLORES SUCHITE**, con carne No. **199818216**, titulado **GUATEMALA: ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL CAFTA EN LOS INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DEL COMERCIO EXTERIOR DEL CAFÉ Y BANANO (2002 AL 2007)**, el cual presenta como requisito académico previo a obtener el título de Internacionalista, en el grado de licenciatura.

Por lo anterior, me permito manifestarle que los planteamientos desarrollados son un aporte importante al estudio de la problemática mencionada desde la perspectiva de las Relaciones Internacionales.

Por tal virtud me es grato informarle que la investigación presentada por la estudiante **FLORES SUCHITE**, tiene las cualidades y requisitos necesarios de un trabajo de tesis, por lo tanto la recomiendo apta para ser presentada al Honorable Tribunal Examinador.

Sin otro particular, me suscribo aprovechando la presente para manifestarle mis más altas muestras de consideración y respeto.



Lic. Secil Oswaldo de León
Asesor

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, cuatro de octubre de dos mil dieciséis

ASUNTO: El (la) estudiante **JULIA ELVIRA FLORES SÚCHITE**
Carnet No. **9818216** continúa trámite para la
realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (de la) Coordinador (a) de Carrera correspondiente, pase al Asesor (a) de Tesis, Lic. Secil Oswaldo de León que brinde la asesoría correspondiente y emita dictamen.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”


Dr. Marcio Palacios Aragón
Director Escuela de Ciencia Política



Se envía el expediente
c.c.: Archivo
6/javt

Guatemala,
04 de octubre de 2016

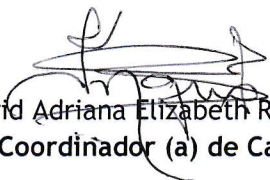
Doctor
Marcio Palacios Aragón
Director
Escuela de Ciencia Política
Presente

Respetable Doctor Palacios:

Me permito informarle que tuve a la vista el diseño de tesis titulado:
“GUATEMALA: ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL CAFTA EN LOS INDICADORES DE
COMPETITIVIDAD DEL COMERCIO EXTERIOR DEL CAFÉ Y BANANO (2002 AL 2007)”
Presentado por el (la) estudiante JULIA ELVIRA FLORES SÚCHITE Carnet No.
9818216 puede autorizarse como Asesor al (la) Lic. Secil Oswaldo de León.

Cordialmente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”



Licda. Ingrid Adriana Elizabeth Rivera Barillas
Coordinador (a) de Carrera



Se envía expediente
c.c.: Archivo
5/javt


ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, cuatro de octubre de dos mil dieciséis -----

ASUNTO: El (la) estudiante **JULIA ELVIRA FLORES SÚCHITE** Carnet No. **9818216** continúa trámite para la realización de su Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (de la) Coordinador (a) del Área de Metodología, pase al (la) Coordinador (a) de Carrera correspondiente, para que emita visto bueno sobre la propuesta de Asesor.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”


Dr. Marcio Palacios Aragón
Director Escuela de Ciencia Política



Se envía el expediente
c.c.: Archivo
4/ javt



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

Guatemala, 28 de noviembre del 2007

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, **JULIA ELVIRA FLORES SUCHITE carnet No. 9818216** titulado **"GUATEMALA: ANALISIS DEL IMPACTO DEL CAFTA EN LOS INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DEL COMERCIO EXTERIOR DEL CAFÉ Y BANANO (2002 AL 2007)"**. 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. Gustavo Palma
Coordinadora Área de Metodología



c.c. Archivos

ly
44



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

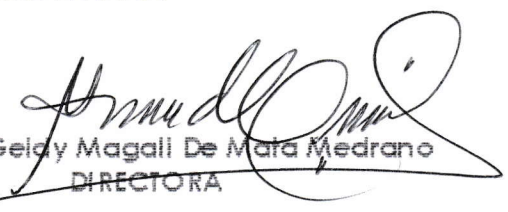
ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:
Guatemala, veintiocho de noviembre del año dos mil siete -----

ASUNTO: La Estudiante: **JULIA ELVIRA FLORES SUCHITE** carnet No,
9818216 continúa trámite para La realización del Examen de
tesis.

1. Habiéndose aceptado el Tema de Tesis propuesto, por parte de la
Coordinador (a) de la Carrera, *Licda. Carmen Álvarez*, pase al
Coordinador de Metodología, *Lic. Gustavo Palma*. 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 envia el expediente
c.c. Archivos
ly
3/





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

Guatemala, 28 de noviembre del 2007

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:
" GUATEMALA: ANALISIS DEL IMPACTO DEL CAFTA EN LOS INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DEL COMERCIO EXTERIOR DEL CAFÉ Y BANANO (2002 AL 2007) Propuesto por el (la) estudiante JULIA ELVIRA FLORES SUCHITE Carnet No. 9818216 puede autorizarse dado que el mismo no tiene antecedentes previos en nuestra Unidad Académica.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Carmen Olivia Álvarez
Coordinadora Área Relaciones Internacionales

Se reanuda expediente completo.
c.c.: Archivo
ly
2



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

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

Guatemala, veintiocho de noviembre del año dos mil siete-----

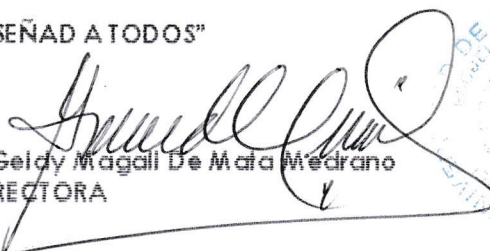
ASUNTO: **La** estudiante: **JULIA ELVIRA FLORES SUCHITE** ,
Carnet No. 9818216 inicia trámite para la
REALIZACIÓN DE SU EXAMEN DE TESIS

1. Se admite para su trámite el memorial correspondiente y se dan por acompañados los documentos mencionados. 2. Se traslada al (a) Coordinador (a) de la Carrera correspondiente Licda. Carmen Olivia Alvarez, 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/

DEDICATORIA

- A DIOS: Por darme la vida, la sabiduría y la perseverancia para alcanzar esta meta profesional y acompañarme en el camino de la vida.
- A MIS PADRES: Victor Flores y Mavi de Flores, por sus enseñanzas y ejemplo de esfuerzo, perseverancia y dedicación en la vida. Les agradezco y este logro es un regalo a su esfuerzo.
- A MI ESPOSO: Raúl Solares, por su apoyo, amor y tolerancia durante toda esta etapa. Gracias Cielo.
- A MIS HIJOS: Diego y Sebastián por ser la alegría, fuerza e inspiración en mi vida, gracias por su apoyo incondicional. Los Amo!
- A MIS HERMANOS: Johan, por tu apoyo y amor incondicional; Estuardo fuiste una pieza fundamental en este triunfo, gracias por tu apoyo y amor.
- A MIS AMIGOS: En especial a Telma Borrayo, Gracias Amiga por todo tu acompañamiento, apoyo y ejemplo.

AGRADECIMIENTO A:

Universidad de San Carlos de Guatemala USAC

Escuela de Ciencia Política

Mi asesor:

Licenciado Secil de León por su tiempo y esfuerzo.

Mis Padrinos:

Licenciada Ingrid Rivera y Licenciado Victor Estuardo Flores, gracias por su tiempo, esfuerzo y dedicación, ustedes han sido parte fundamental de este logro.

Banco de Guatemala

En especial al Licenciado Carlos Figueroa, por su profesionalismo y disposición a apoyarme en esta investigación.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	i
CAPÍTULO I	1
1. ASPECTOS TEÓRICOS Y METODOLÓGICOS APLICADOS EN EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN	1
1.1 Consideraciones Teóricas	3
1.2 Justificación e Importancia	10
1.3 Planteamiento del Problema	10
1.4 Preguntas Generadoras	11
1.5 Objetivos	12
1.5.1. Objetivo general	12
1.5.2. Objetivo específico	12
1.6 Unidad de Análisis	12
1.7 Consideraciones Metodológicas	13
1.7.1 Metodología	13
1.7.2 Técnicas e Instrumentos aplicados en la investigación	14
CAPÍTULO II	15
2. EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	
2.1 Comercio	15
2.1.2 Comercio Exterior	15
2.1.3 Comercio Internacional	16
2.2 Integración	16
2.2.1 Integración Económica	17
2.2.2 Zona o Área de Libre Comercio	18
2.2.3 Unión Aduanera	18
2.2.4 Mercado Común	19
2.2.5 Unión Económica	19
2.3 Tratados	20
2.3.1 Tratados de Libre Comercio	20
2.4 Marco Legal para la firma del Tratados de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América DR-CAFTA	21

2.4.1	Organización de Naciones Unidas (ONU)	21
2.4.2	Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados	22
2.4.3	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994	23
2.4.4	Organización Mundial del Comercio (OMC)	24
2.4.5	Acuerdo general sobre el comercio de servicios (AGCS)	25
2.4.6	Organización de Estados Americanos (OEA)	25
2.4.7	Constitución Política de la República de Guatemala	26
2.4.8	Leyes Orgánicas de Guatemala	28
2.4.9	Reglamentos de Guatemala	29
	CAPÍTULO III	31
	3 EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL	
3.1	Crecimiento Económico	31
3.2	Competitividad Internacional	35
3.2.1	Inversión e Innovación	40
3.3	Indicadores de competitividad internacional	44
3.3.1	El índice de especialización internacional de Lafay	44
3.3.2	El índice de la Ventaja Comparativa Revelada (VCR)	45
3.3.3	El índice de Especialización Productiva (IEP)	46
	CAPÍTULO IV	49
	4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE REPÚBLICA DOMINICANA, CENTROAMÉRICA Y ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA DR-CAFTA	49
4.1	Proceso de negociación del DR-CAFTA en Guatemala	50
4.2	Proceso de negociación del DR-CAFTA	52
4.2.1	Adopción del texto	55
4.2.2	Firma	55
4.2.3	Vigencia	56
4.2.4	Ratificación, aceptación o aprobación	57
4.2.5	Entrada en vigor	57
4.2.6	Canje o Depósito	58
4.3	Objetivos DR-CAFTA	59

4.3.1	Objetivos DR-CAFTA para Guatemala	60
4.4	Capítulos del DR-CAFTA	60
4.4.1	Capítulo Tres del DR-CAFTA	62
4.4.2	Capítulo Cuatro del DR-CAFTA	63
4.5	Situación Actual DR-CAFTA	64
	CAPÍTULO V	69
	5 ANÁLISIS DE LOS INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DEL COMERCIO EXTERIOR CON ESTADOS UNIDOS DEL CAFÉ Y BANANO	69
5.1	Relación Comercial Guatemala - Estados Unidos de América	69
5.2	Balanza Comercial con los Estados Unidos de América	70
5.3	Exportaciones hacia los Estados Unidos de América	71
5.4	Importaciones desde los Estados Unidos de América	74
5.5	Exportaciones de Café y Banano a Estados Unidos de América	76
5.6	Resultados de los Indicadores de Competitividad del Café y Banano	79
5.6.1	El índice de especialización internacional de Lafay a nivel mundial	79
5.6.2	El índice de especialización internacional de Lafay dentro del mercado de Estados Unidos de América	81
5.6.3	El índice de la Ventaja Comparativa Revelada (VCR)	83
5.6.4	El índice de Especialización Productiva	85
	CONCLUSIONES	89
	BIBLIOGRAFÍA	91

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1	Diferentes modalidades de integración económica	17
Tabla No. 2	Producto Interno Bruto PIV	35
Tabla No. 3	Índice Global de Competitividad 2004 - 2016	37
Tabla No. 4	Índice Global de Competitividad 2017	38
Tabla No. 5	Inversión Pública y Producto Interno Bruto (PIB)	41
Tabla No. 6	Índice Global de Innovación 2011 – 2015	42
Tabla No. 7	Índice Global de Innovación 2016	43
Tabla No. 8	Ronda De Negociaciones de DR-CAFTA	54
Tabla No. 9	Entrada en Vigor del DR-CAFTA	58
Tabla No. 10	Capítulos del DR-CAFTA	61
Tabla No. 11	Balanza Comercial de Guatemala Años 2002-2011	71
Tabla No. 12	Exportaciones de los 10 principales productos a EEUU en US dólares Años 2002-2011	73
Tabla No. 13	Importaciones de los 10 principales productos a EEUU en US dólares Años 2002-2011	75
Tabla No. 14	Indicador de Especialización Internacional de Lafay: Café Años 2002, 2007 y 2011	80
Tabla No. 15	Indicador de Especialización Internacional de Lafay: Banano Años 2002, 2007 y 2011	80

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica No. 1	Índice Global de Competitividad 2017	39
Gráfica No. 2	Índice Global de Innovación 2016	43
Gráfica No. 3	Tasa de variación de las exportaciones realizadas a EEUU 2002-2011	72
Gráfica No. 4	Tasa de variación de las importaciones realizadas Desde EEUU 2002-2011	74
Gráfica No. 5	Exportaciones de Café y Banano a los EEUU 2002-2011	79
Gráfica No. 6	Participación de Guatemala como exportador de Café y Banano en USA 2002-2011	81
Gráfica No. 7	Participación de varios países como exportadores de Café en EEUU 2002-2011	82
Gráfica No. 8	Participación de varios países como exportadores de Banano en EEUU 2002-2011	83
Gráfica No. 9	Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Guatemala de Café y Banano en el mercado mundial Año 1961-2011	84
Gráfica No. 10	Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Guatemala de Café y Banano en el mercado EEUU Año 2002-2011	85
Gráfica No. 11	Índice de Especialización Productiva de Guatemala en Café y banano Años 1961-2011	86
Gráfica No. 12	Índice de Especialización Productiva de Guatemala en Café Años 2002-2011	86
Gráfica No. 13	Índice de Especialización Productiva de Guatemala en Banano Años 2002-2011	87

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen No. 1	Determinantes del crecimiento económico	33
Imagen No. 2	Mapa del DR-CAFTA	52

INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene por finalidad realizar un análisis del impacto del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América DR-CAFTA (por sus siglas en inglés Dominican Republic, Central America, United States Free Trade Agreement) en los indicadores de competitividad del Comercio Exterior del Café y Banano (2002 al 2007).

Desde el año 1951 Estados Unidos ha sido parte primordial en el comercio de Guatemala, siendo el principal destino para las exportaciones nacionales, a partir del 01 de Julio de 2006 que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio DR-CAFTA la relación comercial se ha fortalecido, lo cual contribuye a que Estados Unidos de América continúe siendo el principal socio comercial de Guatemala.

El DR-CAFTA ha facilitado el comercio y la inversión por medio de la eliminación de impuestos a las importaciones y otras barreras en el comercio de productos y servicios. Esto a su vez ha abierto las puertas a un mercado de más de 320 millones de personas que ha tenido un impacto directo en el aumento de las exportaciones

Dentro de los principales productos agrícolas de exportación hacia Estados Unidos de América están el café y banano, teniendo el café una participación promedio entre 1986-2011 del 8% en el mercado en mención, siendo el quinto exportador más importante. En lo concerniente al mercado de banano, Guatemala se sitúa en el quinto lugar y con una participación de 12.9% del mercado de Estados Unidos de América.

La competitividad es una herramienta fundamental para el desarrollo económico de un país y es importante contar con indicadores que muestren las áreas de oportunidad de desarrollo para llevar a cabo el crecimiento económico, para el caso del café y banano se evaluaron 3 indicadores de competitividad.

Debido a la importancia del tema, se realiza el presente trabajo de investigación dividido en 5 capítulos los cuales se detallan:

Capítulo I Aspectos Teóricos y Metodológicos aplicados en el Proceso de Investigación describiendo los fundamentos teóricos y metodológicos aplicados a lo largo del proceso para sustentar la investigación,

Capítulo II El Comercio Internacional y los Tratados de Libre Comercio, describiendo conceptos como Comercio Exterior e Internacional, las Modalidades de la Integración, Tratados de Libre Comercio, Competitividad, así también el Marco Legal para el DR-CAFTA.

Capítulo III Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos De América DR-CAFTA se presenta un antecedente general de la política comercial de Guatemala en sus inicios como país exportador, y su trascendencia en cuanto a su inserción en los organismos internacionales del comercio, al adherirse al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT General Agreement on Tariffs and Trade por sus siglas en inglés) en 1991 y posteriormente a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995. Se describe el proceso de negociación de tratado tanto para Guatemala como el Tratado en general, los capítulos de interés del Tratado para el sector agrícola y la situación actual del Tratado.

Capítulo IV El Crecimiento Económico y La Competitividad Internacional se desarrolla los conceptos de Crecimiento Económico, Apertura Económica, el Crecimiento Económico en Guatemala, la Competitividad y los índices de Competitividad como la Inversión e innovación y los Indicadores de Competitividad del Comercio Exterior.

Capítulo V Análisis de los Indicadores de Competitividad del Comercio Exterior con Estados Unidos de América del Café y Banano describiendo la Relación Comercial Guatemala - Estados Unidos de América, el Comercio Exterior con Estados Unidos de América, presentación de resultados de dichos indicadores tanto para el mercado de los Estados Unidos de América y el Mundo.

Una vez finalizado el proceso de investigación se presentan las conclusiones y por último se agrega la bibliografía en dónde se recopilan todas las fuentes de información utilizadas para realizar la investigación.

CAPÍTULO I

1. ASPECTOS TEÓRICOS Y METODOLÓGICOS APLICADOS EN EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN

En Guatemala la producción de café y banano ayuda de manera especial a la economía del país, convirtiéndose en una importante fuente de ingresos de exportación y de empleo. Según la Asociación Nacional del Café (ANACAFÉ) para el año 1,880 el café se había convertido en el producto agrícola de mayor exportación en Guatemala, sumando arriba del 80% del valor total de sus exportaciones, su comportamiento fue progresivo durante décadas, sobreponiéndose a las secuelas de la erupción volcánica en el occidente del país en 1,902, a la gran depresión de 1929, al cese de las exportaciones por la Segunda Guerra Mundial en 1,940.

A mediados del siglo pasado (1951) de los US\$ 74.5 millones que sumaron las exportaciones totales de Guatemala, el 89.5% tuvo como principal destino Estados Unidos de América y de los US\$ 80.8 millones importados, el 67.2% provino del mismo mercado (Ministerio de Economía, 2015).

Desde 1950 el gobierno de Guatemala ofreció incentivos a la población para cultivar café con el objetivo de buscar nuevas exportaciones y levantar el intercambio internacional, en 1959 se da la primera exportación de café hacia Europa, la producción fue de 383 sacos de 60 kilogramos enviada casi en su totalidad.

En los años de 1960 Guatemala se une a la Organización Internacional del Café, OIC. Para los años de 1980 ANACAFÉ activamente empieza a promover los cafés regionales especializados. En 1989 las cuotas del café son eliminadas, encarando una nueva era para los países pequeños como Guatemala, en el año 2002 mientras los precios mundiales se desploman, Guatemala enfrenta su más profunda crisis del café en 150 años: las exportaciones caen en un 25% y el intercambio internacional en un 59%. Por primera vez desde 1870, el café no es líder en generación de ingresos del exterior. Más de 250,000 trabajadores pierden sus trabajos. A pesar de la crisis, para el año 2005 los productores continuaron en la lucha por producir café de calidad.

Su esfuerzo se ve compensado con el fortalecimiento de los mercados de café más exigentes como el japonés.

En el caso del banano, desde 1901, el entonces dictador guatemalteco, Manuel Estrada Cabrera otorgó a la United Fruit Company (UFCO) permiso de compra de terrenos en Puerto Barrios para cultivar y exportar en su mayoría hacia Estados Unidos de América la producción de banano, la UFCO más tarde cambió su nombre a United Brands y entró en dificultades financieras durante el año 1970. Las tierras de UFCO fueron compradas por la Corporación Del Monte, actualmente llamada Productos Frescos Del Monte.

A partir de los años sesenta hasta comienzos de los noventa la producción de banano aumentó a un ritmo moderado del uno por ciento anual, pero se incrementó rápidamente durante los años noventa a una tasa del 5 por ciento anual. A partir del año 2000, se observa una importante recuperación de la producción y las exportaciones, sobre todo en Guatemala y Honduras, que fueron castigadas a finales de 1998 por el Huracán Mitch.

A lo largo de los años, el desarrollo productivo, la apertura comercial, así como la influencia de los cambios que ha experimentado la geografía económica y comercial del mundo con la globalización, ha permitido que tanto los productos como los mercados de exportación de Guatemala se han ido diversificando, pero la dependencia hacia los Estados Unidos de América aún es visible para la región centroamericana. En el año 2002 el Presidente de Estados Unidos de América George Bush planteó la intención de negociar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los países Centroamericanos.

En el año 2003 se realizaron IX Rondas de Negociación del TLC y para el año 2004 Estados Unidos inicia el proceso de Adhesión de República Dominicana al tratado, firmándose el 05 de agosto del mismo año el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América DR-CAFTA (por sus siglas en inglés Dominican Republic, Central América, United States Free Trade Agreement)

El 01 de Julio del año 2006 entró en vigor para Guatemala el Tratado de Libre Comercio DR-CAFTA el cual, tiene como objetivo estimular y expandir el comercio entre los países miembros al facilitar el flujo comercial entre ellos por medio de la eliminación de barreras arancelarias, no arancelarias y del fomento de la competencia leal. (Sice, s.f.)

El DR-CAFTA es el instrumento mediante el cual Guatemala puede realizar sus objetivos y necesidades, pero es necesario mantener un nivel de competitividad adecuado que permita ofrecer productos en los mercados internacionales con precios más competitivos, tiempos de entrega más reducidos, mejor calidad de los productos entre otros. (American Chamber of Commerce, 2004)

La economía de Guatemala se muestra más dinámica en el sector agrícola, Estados Unidos de América es el principal socio comercial para el país, esto tiene como resultado la necesidad de evaluar qué impacto generó el DR-CAFTA en las exportaciones de café y banano en el período 2002 – 2007.

El estudio también buscó determinar cuáles son las condiciones de competitividad existentes en el mercado actual o agregar valor a los productos que ya se comercian como: el café y banano.

El análisis de los indicadores de competitividad es fundamental a fin de medir la posición comercial del país, lo cual es un medio efectivo para la negociación de tratados o acuerdos internacionales, la falta de tal estudio podría en determinado momento provocar incertidumbre en el ámbito productor y comercial y no se contaría con una base sólida para proyectar a futuro en beneficio de los involucrados en este tema que son básicamente, el productor, el comerciante, el país y sus habitantes.

1.1 Consideraciones Teóricas

En la actualidad la competitividad es indispensable para que un país pueda mantener o expandir su participación en los mercados internacionales, uno de los medios es la Productividad que dará como resultado altos niveles de eficiencia y eficacia en el uso

de su capital humano y económico. En la investigación se identificaron teorías que aportaron el sustento científico al estudio.

La nueva Teoría del Comercio Internacional de Paul R. Krugman

La “Nueva teoría del comercio” formulada en 1979 por el Nobel Paul R. Krugman, permitió superar la explicación del economista británico David Ricardo, vigente desde principios del siglo XIX, que reducía el comercio internacional a las diferencias entre países básicamente. Por su parte Krugman montó su teoría partiendo del concepto de las “economías de escala” mediante el cual, a mayores volúmenes de producción, menores costos, que a su vez facilitan la oferta de productos, beneficiando a los consumidores (Mayorga Sánchez & Martínez Aldana, 2008).

La necesidad de explicar el comportamiento real del comercio internacional llevó a Paul Krugman a investigar sobre nuevas teorías que complementan planteamientos ortodoxos y heterodoxos sobre el comercio internacional. Dentro de estas teorías tradicionales se encuentra las hipótesis de Adam Smith en relación a las ventajas absolutas, teoría surgida a mediados del siglo XVII, fundamentada en que los países deben especializarse y exportar aquellos bienes en los cuales posee una ventaja absoluta, es decir, en cuya relación valor de producción/trabajo fuera menor en relación con otros países, en una situación en la que los bienes se intercambian entre sí en proporción al tiempo de trabajo relativo incorporado en ellos. (APPLEYARD, Dennis; FIELD, Alfred Jr. , 2003)

La teoría de Smith fue reforzada con los trabajos de David Ricardo en el siglo XVII, postulando el Modelo Ricardiano, que introduce el concepto de ventaja comparativa, y de esta forma explica que, en un mercado de competencia perfecta, donde los vendedores son precio aceptantes, es decir que no influyen en el precio del producto debido a que no representan una fracción importante del mercado, y donde el único factor de producción es el trabajo, un país tiene una ventaja comparativa en la producción de un bien si el costo de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior frente al de n otros países. (RICARDO, 1817)

Krugman incorporó en su teoría el concepto de “economías de escala o rendimientos de escala crecientes”. Según él, donde existen rendimientos crecientes, al duplicar los insumos o recursos de una industria, la producción aumentará en más del doble, disminuyendo el costo por unidad producida. A diferencia de la teoría tradicional del comercio, en donde se supone que los mercados son perfectamente competitivos, cuando existen economías de escala, las grandes empresas tienen ventajas sobre las pequeñas, lo que trae como consecuencia que los mercados tiendan a estar dominados por monopolios u oligopolios, que tienen influencia directa sobre los precios de los productos, y los mercados se convierten entonces en mercados de competencia imperfecta.

Krugman explica su teoría con base en un tipo de mercado de competencia imperfecta, la competencia monopolística, en la cual cada empresa puede diferenciar su producto del de sus rivales, y además supone que cada empresa toma los precios de sus rivales como dados, ignorando el efecto de su propio precio sobre los precios de las otras empresas.

Adicional a estos aspectos, Krugman entendió que el comercio internacional en la realidad no era sólo “interindustrial”, como lo refleja la teoría tradicional, sino que los países también realizan intercambios de bienes y servicios para las mismas industrias, lo que se denomina comercio “intraindustrial”. Para Krugman y Helpman, en la práctica, el comercio de casi medio mundo consiste en el comercio entre los países industriales que son relativamente similares en sus dotaciones de factor relativas. (STEINBERG, 2004)

Un ejemplo de este tipo de comercio y que sustenta la investigación es el que realiza Estados Unidos y Japón, que importan y exportan automóviles; Colombia y Estados Unidos los hacen con frutas, Japón e India con tecnología. Krugman explica este comportamiento de los mercados en razón a las economías de escala, la diversidad de los productos y los costos del transporte, fundamentalmente.

A partir de estos conceptos, Krugman basó su teoría en la hipótesis de que los consumidores aprecian la diversidad en su consumo y por el lado de la oferta o de los productores explica que el comercio intraindustrial es benéfico para un país, al permitir

que cada país tome ventaja de las economías de escala y que los consumidores en un contexto global se beneficien de los precios bajos y de la diversidad de productos. Un ejemplo claro de cómo el comercio intraindustrial ha incrementado su importancia en las últimas décadas son los intercambios entre Estados Unidos, Canadá y México, mediante el tratado comercial del NAFTA (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), en el Tratado de Libre Comercio entre Chile- Estados Unidos, el Tratado de Libre Comercio entre los países de Centroamérica y los Estados Unidos, DR-CAFTA.

La teoría de Krugman se ajustó a los objetivos de la negociación del CAFTA, que fueron: Impulsar el desarrollo económico y social de Guatemala a través de la consolidación de la liberalización económica, construir una economía abierta, alcanzar una zona de libre comercio entre las partes, mejorar, ampliar y profundizar las condiciones de acceso al mercado estadounidense, normar el comercio de bienes y servicios a través de reglas claras, evitar medidas unilaterales y discrecionales que afecten los flujos comerciales, y Promover la cooperación entre los países parte.

Ventaja Competitiva de las Naciones de Michael Porter

Michael Eugene Porter, se considera el padre de la estrategia corporativa y está entre los economistas más valorados y conocidos a nivel mundial. Es autor de 18 libros, nació en Norteamérica en 1947 y es el creador de las 5 fuerzas de Porter. (Porter, s.f.)

En 1990, Michael Porter, de la escuela de negocios de Harvard, llevó a cabo una investigación para analizar el origen o causa de la competitividad de las naciones. Su objetivo final era desarrollar un marco conceptual que sirviera tanto para orientar a los empresarios y ejecutivos en la toma de decisiones, como para la formulación de políticas industriales orientadas a promover la competitividad de una nación. Para enfocar su investigación, Porter postuló tres preguntas básicas:

- ¿Por qué una nación llega a alcanzar el éxito internacional en una industria en particular?
- ¿Qué influencia tiene una nación sobre la competitividad de sus diferentes industrias o segmentos industriales?
- ¿Por qué las empresas de diferentes naciones eligen estrategias particulares?

Su teoría, respaldada con casos estudiados: 100 industrias y 10 naciones, sugiere que los atributos de una nación moldean el entorno económico de tal forma que esto promueve o impide la creación de ventajas competitivas sostenibles en el largo plazo. El marco que utiliza Porter para explicar las ventajas competitivas comprende cuatro postulados que combinados conforman su teoría que denomina Diamante. Estos postulados son: (Porter M. , 1995)

Dotación de Factores

El primer atributo del diamante lo constituye la condición de los factores. En este caso el concepto de la teoría económica clásica ha sido revolucionado completamente por Porter. Primeramente, el concepto neoclásico de la dotación o proporción de factores (mano de obra y capital) se concibe de un modo dinámico y no estático. Segundo, en lugar de la abundancia relativa, se considera a la escasez como fuente fundamental generadora de ventajas competitivas. El razonamiento es el siguiente: la abundancia normalmente genera una actitud complaciente, mientras que ciertas desventajas selectivas contribuyen al éxito de una industria por su impacto en la estrategia, dado que propicia la innovación.

Los factores de producción pueden separarse en generales versus especializados. Los factores generales son comunes a todas las industrias y por lo tanto no generan ventajas sostenibles, mientras que los factores especializados como infraestructura, educación y tecnología son específicos para cada industria. Dado el tiempo que lleva generarlos y su difícil acceso, estos factores contribuyen significativamente a la creación de ventajas competitivas sostenibles. Porter argumenta que muy pocos factores se heredan. Por lo menos aquellos que generan ventajas competitivas sostenibles no son factores que se puedan heredar. Así pues, los gobiernos y las industrias deben fomentar la innovación mediante la creación de factores avanzados y especializados. (SÁNCHEZ)

Esto es de particular importancia cuando se pretende superar desventajas competitivas en un contexto de integración con economías más desarrolladas, como en el caso de Guatemala con Estados Unidos de América.

Condiciones de la demanda

Otro atributo valioso es contar con demanda local sofisticada, ya que representa un poderoso incentivo para desarrollar una posición sólida internacionalmente. Esto estimula a las empresas a introducir nuevos productos al mercado con mayor rapidez. Los compradores locales pueden ayudar a las empresas a obtener ventajas si sus necesidades se asemejan a las tendencias de mercados globales.

La demanda nacional se compone de tres elementos significativos: i) naturaleza de las necesidades de los clientes locales (nivel de sofisticación); ii) tamaño y patrón de crecimiento del mercado interno, iii) mecanismos a través de los cuales las necesidades de los compradores locales están relacionadas con las empresas internacionales. La importancia de la demanda no se define por su tamaño, sino por su composición y características. El desarrollo de los productos y la oportunidad con que se introduzcan al mercado dependerán de las características de la demanda interna. Normalmente los mercados permiten que las empresas identifiquen rápidamente las necesidades de sus compradores, y éstos, a su vez, brindan retroalimentación oportuna sobre la calidad del producto. La cuestión del volumen y dimensión de la demanda puede suplirse con exportaciones.

Empresas conexas e industrias de apoyo

Este tercer atributo genera lo que Porter denomina clusters de empresas competitivas internacionalmente, que surgen por la relación entre diferentes industrias. Las empresas nacionales se benefician cuando sus proveedores son competidores globales. La presencia de empresas horizontalmente relacionadas e internacionalmente competitivas representa una fuente importante de ventajas competitivas; la relevancia de lo anterior es tanto mayor, cuanto más interdependencia técnica exista entre las empresas integrantes de un cluster. Por ejemplo, el éxito internacional de una industria puede ejercer efectos multiplicadores sobre la demanda de un producto complementario, ya que a menudo las industrias relacionadas comparten actividades dentro de la cadena de valor o fabrican productos complementarios.

La estrategia, estructura y rivalidad de las industrias

El cuarto atributo general de la ventaja competitiva en el modelo de Porter es probablemente el más importante de los cuatro atributos, se relaciona con la intensidad de la rivalidad interna, la cual obliga a las industrias a competir en forma más agresiva, innovadora y a adoptar una actitud «global». La mayor rivalidad determina que las empresas tiendan a expandirse a otros mercados con mayor prontitud que en aquellos países donde estos patrones no existen.

El Diamante en las Exportaciones

Los atributos del Diamante se refuerzan a sí mismos y constituyen un sistema dinámico. El éxito internacional de una industria está en función de la dotación de los factores de producción, de las condiciones de la demanda nacional, de las industrias conexas y del apoyo y rivalidad nacional. Al observar los atributos del diamante Guatemala debería exportar los productos de aquellas industrias en las que los cuatro componentes del Diamante son favorables e importar las mercancías donde los atributos no son favorables.

El Diamante de Porter a nivel nacional se puede modificar con la intervención del gobierno y los fenómenos fortuitos. El grado de intervención juega un papel determinante en la competitividad de un país, por ejemplo, como catalizador de la innovación y el cambio, al cuestionar posiciones estáticas, forzar al sistema a mejorar constantemente e impulsar a las empresas a competir para acelerar el proceso de innovación.

En la actualidad la riqueza de un país se mide por la producción y su crecimiento puede estar dado por las exportaciones. Las ventas al exterior de bienes o servicios pueden generar nuevos empleos, aumento en los ingresos, en el consumo y la inversión del país. Obtener utilidades derivadas del comercio exterior implica para los países exportadores poseer ventajas comparativas y, en especial, competitividad frente a los productores de los mismos bienes en el resto del mundo.

En esta investigación se utilizaron los atributos del Diamante de Porter para analizar los indicadores de competitividad del Café y Banano de Guatemala antes y después

del DR-CAFTA e identificar que tan competitivos son dichos productos en el mercado internacional, mostrando que la tasa de crecimiento promedio de las exportaciones de Guatemala hacia Estados Unidos de América en el período 2002 – 2007 fue de 5.6% con un crecimiento de 4.3% en el año 2007 donde el DR-CAFTA tenía 18 meses de haber entrado en vigencia para Guatemala.

1.2 Justificación e Importancia

Mediante el incremento de la productividad de la economía se busca la mejora continua en la competitividad de los productos de Exportación, el uso eficiente de los recursos, la localización geográfica y la selección de estrategias adecuadas para producir bienes diferenciados de la mejor calidad y en general la eliminación de obstáculos que generan sobrecostos en la producción y la exportación, llevan a un país a ser Competitivo.

Dentro de los principales productos agrícolas de exportación de Guatemala hacia Estados Unidos de América se encuentra el café y el banano, y para poder tener un intercambio comercial con un país desarrollado como lo es Estados Unidos de América se debe recurrir a la competitividad como estrategia para el incremento de la productividad, por tal razón, se ve la necesidad de analizar el impacto del DR-CAFTA por medio de los indicadores de competitividad del comercio exterior del café y banano, en los años 2002 – 2011.

1.3 Planteamiento del Problema

El 01 de Julio del año 2006 entró en vigor para Guatemala el Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América (DR-CAFTA por sus siglas en inglés). El tratado tiene como objetivo, estimular y expandir el comercio entre los países miembros al facilitar el flujo comercial entre ellos por medio de la eliminación de barreras arancelarias, no arancelarias y del fomento de la competencia leal. (Sice, s.f.)

El DR-CAFTA es el instrumento mediante el cual Guatemala ha podido realizar sus objetivos y necesidades a corto y mediano plazo, pero para mantener un nivel de competitividad adecuado que permita ofrecer productos en los mercados internacionales con precios competitivos, tiempos de entrega eficaces, mejor calidad de los productos entre otros es necesario evaluar los factores de crecimiento económico y la competitividad en Guatemala, el cual es uno de los objetivos de esta investigación.

La economía de Guatemala se muestra más dinámica en el sector agrícola, Estados Unidos de América es el principal socio comercial para el país, por lo cual, se evaluó el patrón comercial del café y el banano por medio de una selección de indicadores de competitividad internacional; tales como: el índice de especialización internacional de Lafay, el índice de especialización productiva y el índice de las ventajas comparativas reveladas, para así poder evaluar la posición del café y del banano de Guatemala en el comercio exterior con Estados Unidos de América.

Este análisis sirve de ayuda a la población en general ya que mostró un análisis de los indicadores de competitividad de los años (2002 – 2011) los cuales no están elaborados y son de gran interés para el comercio exterior, además se realizó un análisis del impacto que tuvo el DR-CAFTA a partir de la entrada en vigor en el país en estos dos productos.

1.4 Preguntas Generadoras

En este análisis se plantea la siguiente interrogante:

- ¿Cuál es la posición de Guatemala en la competitividad mundial?
- ¿Cuáles son los incrementos en la exportación de café y banano en el marco del DR-CAFTA?
- ¿Por qué es importante analizar el impacto del DR-CAFTA por medio de indicadores que permitan mostrar la competitividad del café y banano en Guatemala?

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General

Analizar el impacto que ha generado el DR-CAFTA en Guatemala en el comercio exterior del café y banano por medio de indicadores de competitividad.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Analizar si a partir de la entrada en vigor del DR-CAFTA en Guatemala (01 de julio de 2006) se observa algún impacto en los indicadores de competitividad del comercio exterior del café y banano.
- Evaluar tres indicadores de competitividad del comercio exterior de Guatemala los cuales son: El índice de especialización internacional de Lafay, el índice de especialización productiva y el índice de las ventajas comparativas reveladas, utilizando información relacionada con el volumen de producción, volumen y valor de las importaciones y exportaciones para el café y banano en el periodo comprendido del 2002 al 2006 Y 2007 al 2011.

1.6 Unidad de Análisis

Cómo método de generación de información y para el mejor desarrollo de la investigación las unidades de análisis fueron las instituciones directamente involucradas en la negociación del Tratado de Libre Comercio DR-CAFTA, así como las instituciones que administran las estadísticas de Comercio Exterior de Guatemala, entre las cuales se pueden mencionar:

- Sistema de Información sobre Comercio Exterior SICE
- Ministerio de Economía de Guatemala MINECO
 - Dirección de Administración de Comercio Exterior DACE
- Banco de Guatemala
- Instituto Nacional de Estadística INE
- Asociación Guatemalteca de Exportadores (Agexport)
- Asociación Nacional del Café ANACAFÉ

Temporalidad

El estudio contempla el periodo de 2002 a 2007, y además se realizó un análisis comparativo para el resultado de los indicadores de competitividad del período de 2002 a 2006, antes de la entrada en vigor del DR-CAFTA y de 2007 a 2011, después de la vigencia del tratado.

Ámbito Espacial

La investigación se llevó a cabo en la ciudad Guatemala, obteniendo la información a través de instituciones públicas y privadas como el Instituto Nacional de Estadística INE, Banco de Guatemala, Asociación Guatemalteca de Exportadores (Agexport), y Asociación Nacional del Café ANACAFÉ, sobre la productos, importación y exportación de café y banano hacia Estados Unidos de América.

1.7 Consideraciones Metodológicas

Para la realización de esta investigación se utilizó el método deductivo, el método descriptivo y el método científico, así como las distintas técnicas e instrumentos.

1.7.1 Metodología

El método deductivo ha sido aplicado al momento de plantear premisas generales sobre los antecedentes de DR-CAFTA, el proceso de negociación y los resultados obtenidos de dicho tratado.

El método descriptivo se ha utilizado para explicar el comportamiento de las exportaciones e importaciones de café y banano hacia Estados Unidos de América haciendo un análisis desde los años 2002 hasta el 2011.

El método científico se utilizó en tres fases:

Indagadora: a través de los procesos de recolección de información de fuentes primarias y secundarias. Consultando al Instituto Nacional de Estadística INE, Banco

de Guatemala y Agexport. VUPEX. Guatemala, siendo estas las instituciones que cuentan con la información estadística del comercio de Guatemala.

Demostrativa: por medio de la información recolectada del Departamento de Estadísticas Cambiarias del Banco de Guatemala, se elaboraron las tablas para poder realizar los indicadores de competitividad del comercio exterior del Café y Banano.

Expositiva: realizando este informe quedará expuesto ante la sociedad dicho estudio.

1.7.2 Técnicas e Instrumentos aplicados en la investigación

Para llevar a cabo el proyecto de investigación se utilizaron aquellas técnicas que son fuente de información o instrumentos según se aplique.

Recopilación de información bibliográfica y documental

La Técnica de recopilación de información bibliográfica y documental se utilizó para reunir toda la información y obtener todos los conocimientos necesarios sobre el DR-CAFTA y los indicadores de competitividad del café y banano.

Análisis hemerográfico y monitoreo de medios de comunicación

El análisis hemerográfico y monitoreo de medios de comunicación fue utilizado para identificar todas aquellas publicaciones sobre el seguimiento del proceso del DR-CAFTA, ya que, distintos medios han realizado estudios, reportajes, notas editoriales y análisis sobre el Impacto del CAFTA en Guatemala.

Análisis estadísticos

El análisis estadístico se utilizó para realizar mediciones del comportamiento y trayectoria en un determinado intervalo de tiempo, para la realización de los indicadores de competitividad, se elaboraron análisis estadísticos por medio de tablas con los datos obtenidos del Departamento de Estadísticas Cambiarias del Banco de Guatemala y para su mejor visualización se realizaron Gráficas.

CAPÍTULO II

2. EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

La actividad comercial ha estado, a lo largo de los siglos, vinculada a la actividad humano, en virtud de la necesidad de obtención de satisfactores. La evolución que ha tenido el comercio a través de la historia presenta cuestiones de gran importancia para entender la configuración actual del comercio; sin embargo, para efectos de esta investigación he decidido presentar conceptos referentes al Comercio Internacional y a Los Tratados los cuales son necesarios para entender e interpretar cada uno puntos tratados en esta investigación.

2.1 Comercio

Para Lorenzana el comercio lo define: “como la actividad económica de intercambiar bienes, valores, servicios y conocimientos entre 2 o más personas, en una sociedad donde se compra, se vende, se cambia mercaderías que han sido producidas para el consumo. (Lorenzana, 1992.)

2.1.2 Comercio Exterior

El concepto de comercio exterior es un concepto sumamente amplio, sin embargo (Ballesteros, 1998) menciona que este se puede definir como: “El Comercio exterior es aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales”.

En este sentido, los países que realizan operaciones comerciales internacionales, dado que el fin primordial es obtener beneficio propio, adquieren bienes que hacen falta en su oferta de producción interna por medio de otros países que sí la producen, por otro lado, los países envían su excedente de producción interna a países con carencias de esta. Estas economías son denominadas economías abiertas ya que tienen relación con otras economías realizando intercambio de productos ya sea bienes, servicios o capitales. Este intercambio para el caso de los bienes, los cuales se refieren a mercancías tangibles, se constituye por medio de importación y exportación. (Ballesteros, 1998)

El comercio exterior para Guatemala es el intercambio comercial que realiza con las diferentes naciones con las que comercia. También puede explicarse como el número de Importaciones y Exportaciones de un país a otro, que afecten la balanza comercial de un país.

2.1.3 Comercio Internacional

El Comercio Internacional según (Colectividad de autores, 1998) designa y comprende el conjunto de movimientos comerciales y financieros que genera el mercado mundial, se trata entonces de un fenómeno universal en que participan las diversas economías internas o nacionales. Luego, el comercio internacional se compone de toda la red de intercambios a escala mundial formada por el conjunto del comercio exterior de todos los países, entre agentes de espacios económicos diferentes, a la circulación internacional de bienes y servicios, a las relaciones que establecen los países entre sí, a nivel de la economía mundial. Es el intercambio de mercancías y servicios entre economías nacionales.

La diferencia entre el Comercio Exterior y el Comercio Internacional es que el Comercio Exterior tiene un carácter nacional, se rigen por el Derecho Internacional Privado y el Comercio Internacional tiene un carácter universal, siendo regido por el Derecho Internacional Público.

2.2 Integración

La integración constituye en las organizaciones, según (Villalba, 1996), una estrategia orientada a sumar capacidades con el fin de competir en mejores condiciones. En este caso se señala la necesidad de una situación de complementariedad entre los actores que se integran y plantea el mismo autor que la mayoría de las integraciones son temporales.

La integración es una estrategia de solidaridad entre dos o más países con el fin de competir en mejores condiciones ante el mercador internacional, como puede ser la Integración Centroamericana que fue la base para poder negociar el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y República Dominicana.

2.2.1 Integración Económica

El término integración económica es la ampliación del espacio económico entre países que tenían mercados separados, para construir un solo mercado de dimensiones mayores. La integración económica tiene una base económica para unos, y para otros se fundamenta en una concepción política. Un proceso de integración económica implica la transferencia de cierta parte de la soberanía de los Estados miembros a instituciones comunes para adelantar su desarrollo y vigilar el cumplimiento de los compromisos adquiridos. Dentro de los compromisos están la eliminación de derechos arancelarios y restricciones de todo orden al comercio recíproco entre los países que acuerdan unirse. (Villamizar Pinto, 2000)

El propósito de la integración económica es crear un espacio económico en el territorio de todos los Estados contratantes en el que se suprimen los obstáculos arancelarios y no arancelarios que se oponen a la libre circulación de los productos.

Existen distintas modalidades de integración económica las cuales podemos visualizar resumidas en la Tabla No. 1.

TABLA No.1

DIFERENTES MODALIDADES DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA				
Modalidad de Integración	Libre comercio entre países miembros	Aranceles exteriores comunes	Libre circulación factores productivos	Armonización de políticas económicas
Área de Libre Comercio	X			
Unión Aduanera	X	X		
Mercado Común	X	X	X	
Unión Económica	X	X	X	X

Fuente (Paúl Gutierrez, 2011)

2.2.2. Zona o Área de Libre Comercio

Término muy utilizado en el comercio internacional para referirse al área o zona geográfica compuesta por varios países o naciones que eliminan las barreras comerciales o arancelarios entre ellos, conservando dichas barreras ante terceros países que se encuentran fuera de dicha zona de libre comercio. (Economía y Negocios El Mundo, 2016)

Según (Paúl Gutierrez, 2011) un área de libre comercio es la modalidad menos avanzada de integración económica, mediante la cual dos o más países eliminan entre ellos obstáculos de todo tipo al comercio de bienes, incluidas las barreras arancelarias, pero frente al resto del mundo continúan manteniendo cada uno sus propios aranceles.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte NAFTA es una zona de libre comercio, los países que lo firman se comprometen a eliminar entre sí los aranceles, no pueden cobrar más en materia de impuestos arancelarios a los productos importados de esos países que constituyen la Zona Libre de Comercio.

2.2.3 Unión Aduanera

La Unión Aduanera es una forma intermedia de integración económica en la que los países que la forman eliminan las barreras arancelarias existentes entre ellos y además establecen un arancel común frente al exterior. Por lo tanto, desde un punto de vista arancelario, una unión aduanera actúa como una unidad frente al resto del mundo, la unión aduanera constituye una forma de integración superior a la existente en un área de libre comercio, en el cual los países que lo integran además de formar una unión aduanera, adicionalmente, permiten el libre movimiento de los factores productivos entre ellos, es decir, establecen libertad de circulación de capital y de trabajo. (Paúl Gutierrez, 2011)

Además de eliminar los derechos arancelarios y restricciones al comercio mutuo, se adopta una tarifa o arancel externo común, aplicable a las importaciones provenientes de terceros países.

En la unión aduanera los países miembros eliminan las barreras arancelarias y permiten el libre comercio entre ellos manteniendo un arancel exterior común frente a terceros países, la Comunidad Económica Europea (CEE), desde su formulación del Tratado de Roma de 1957 hasta 1992, constituye un ejemplo de unión aduanera.

2.2.4 Mercado Común

El mercado común es el acuerdo entre dos o varios países para eliminar todas las barreras que impiden la libre circulación de todos los factores productivos: bienes y servicios, capitales y trabajadores, en otras palabras, suprime todas las restricciones arancelarias y cuantitativas al comercio recíproco. Esta ya es una fase avanzada del proceso de integración económica ya que obliga a los integrantes a crear los primeros organismos de carácter supranacional, aquí es donde los estados empiezan a ceder parte de su soberanía. (ALCA Los Proceso de Integración, s.f.)

El Mercado Común es una unión aduanera a la que se le agregan la libre movilidad de factores productivos (capital y trabajo) entre los Estados Partes y la adopción de una política comercial común, como lo es el Mercado Común Centroamericano (MCCA).

2.2.5 Unión Económica

Cuenta con todos los elementos del mercado común, además de la unificación de las instituciones económicas y la coordinación de la política económica en todos los países miembros, también se desarrollan algunas instituciones supranacionales las cuales toman decisiones aplicables a todos los miembros. (Sanchez Ortiz, 2010)

En esta etapa además de liberarse el movimiento de bienes y servicios, capitales y personas, de crearse una tarifa externa común, se armonizan las políticas de los países miembros tanto económicas como socio-laborales, educativas y culturales.

La unión económica se logra cuando los países miembros unifican sus políticas económicas, incluidas la monetaria y fiscal, así como las políticas comerciales y de circulación de factores productivos, un ejemplo claro es la Unión Europea.

2.3 Tratados

Se entiende por tratado un acuerdo internacional celebrado por escrito entre estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular”. (Larios Ochaita, 2010)

Los tratados entre países son de las herramientas más importantes en la diplomacia internacional y la resolución de conflictos.

2.3.1 Tratados de Libre Comercio

Es un acuerdo por escrito entre países, que busca facilitar el comercio a través de normas mutuamente establecidas y acordadas las cuales crean derechos y obligaciones de beneficio para las partes que intervienen en el mismo. Se comprende por libre comercio, la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias para facilitar el comercio entre los países. El objetivo principal de este tipo de acuerdos es liberalizar la totalidad de productos y servicios que se comercian entre las partes contratantes. Un Tratado de Libre Comercio contiene normativa sobre el comercio de bienes y servicios, inversión, solución de controversias, propiedad intelectual, mecanismo de defensa, compras de gobierno, entre otros. (Granados, 2004)

A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2011)

El Tratado de Libre Comercio, entre República Dominicana, Centroamérica, Estados Unidos de América DR-CAFTA es un instrumento mediante el cual el Estado de Guatemala continua con el desarrollo de sus relaciones comerciales, impulsando el desarrollo económico y social a través de la liberalización económica, alcanzando una

zona de libre comercio con la región centroamericana y con su principal socio comercial a nivel agrícola que es Estados Unidos de América.

2.4 Marco Legal para la firma del Tratados de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos de América DR-CAFTA

Las Organizaciones Internacionales son creadas para fundamentar las leyes y sanciones, que les permiten a los países mantener el equilibrio y el buen desarrollo. Como consecuencia de las dimensiones que tuvo la Segunda Guerra Mundial, con el fin del conflicto se crearon una serie de organismos internacionales para regular las relaciones entre los distintos países.

Con la necesidad de establecer mecanismos para el fomento y el desarrollo del comercio internacional, la negociación y administración de acuerdos comerciales se forman distintos organismos, los cuales permiten tener una estructura y regular el cumplimiento de los procesos para el cumplimiento de los tratados.

A continuación, se describen las bases legales de las organizaciones que intervinieron en la firma del DR-CAFTA.

2.4.1 Organización de Naciones Unidas (ONU)

El nombre de “Naciones Unidas”, acuñado por el Presidente de los Estados Unidos Franklin D. Roosevelt, se utilizó por primera vez el 1 ° de enero de 1942, en plena Segunda Guerra Mundial, cuando representantes de 26 naciones aprobaron la “Declaración de las Naciones Unidas”, en virtud de la cual sus respectivos gobiernos se comprometían a seguir luchando juntos contra las Potencias del Eje.

En 1945, representantes de 50 países se reunieron en San Francisco en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Organización Internacional, para redactar la Carta de las Naciones Unidas. Los delegados deliberaron sobre la base de propuestas preparadas por los representantes de China, la Unión Soviética, el Reino Unido, y los Estados Unidos en Dumbarton Oaks, Estados Unidos, entre agosto y

octubre de 1944. La Carta fue firmada el 26 de junio de 1945 por los representantes de los 50 países. Polonia, que no estuvo representada, la firmó más tarde y se convirtió en uno de los 51 Estados Miembros fundadores.

Las Naciones Unidas empezaron a existir oficialmente el 24 de octubre de 1945, después de que la Carta fuera ratificada por China, Francia, la Unión Soviética, el Reino Unido, los Estados Unidos y la mayoría de los demás signatarios. El Día de las Naciones Unidas se celebra todos los años en esa fecha. (Guatemala, 2016)

Tanto el DR-CAFTA, como todos los tratados internacionales celebrados con un país miembro de la ONU deberán ser registrados ante dicho organismo.

El artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas establece:

1. Todo tratado y todo acuerdo internacional concertados por cualesquiera Miembros de las Naciones Unidas después de entrar en vigor esta Carta, serán registrados en la Secretaría y publicados por ésta a la mayor brevedad posible.
2. Ninguna de las partes en un tratado o acuerdo internacional que no haya sido registrado conforme a las disposiciones del párrafo 1 de este Artículo, podrá invocar dicho tratado o acuerdo ante órgano alguno de las Naciones Unidas.

Todos los tratados y acuerdos internacionales registrados o archivados y documentados en la Secretaría desde 1946 están publicados en la UNTS (United Nations Treaty Collections, por sus siglas en inglés).

2.4.2 Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados

La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados fue suscrita en Viena (Austria) el 23 de mayo de 1969 y entró en vigencia el 27 de enero de 1980. Su objetivo fue codificar el derecho internacional consuetudinario de los tratados y, además, desarrollarlo progresivamente. (Convención de Viena Sobre Derecho de los Tratados, 1980).

La Convención de Viena contiene las normas que sirven de directrices para guiar la formalidad de un tratado.

2.4.3 Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT)

El origen del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade, por sus siglas en inglés) se encuentra en la reunión de la comisión preparatoria de la conferencia internacional de comercio, bajo el patrocinio de la ONU, que tuvo lugar en Londres a finales de 1946. La segunda sesión se celebró en Ginebra en 1947 y en ella se elaboró un proyecto, la Carta de Comercio Internacional, que se completó en la Conferencia de la Habana en noviembre de 1947. La primera versión del GATT, desarrollada en 1947 durante la Conferencia sobre Comercio y Trabajo de las Naciones Unidas en La Habana, es referida como “GATT 1947”. En enero de 1948, el acuerdo fue firmado por 23 países. (Sice, s.f.)

El Acuerdo se basa en el principio de la no discriminación, instrumentado por medio de la aplicación multilateral de la cláusula de nación más favorecida, según la cual todo país miembro tiene derecho a exigir de otro las mismas ventajas comerciales que las concedidas por este último a cualquier otro país miembro. Prohíbe las restricciones cuantitativas, el dumping y determinadas modalidades de subvenciones a la exportación, así como que las rebajas arancelarias alcanzadas sean desvirtuadas por algún otro tipo de medidas. El GATT obliga a los países miembros a no introducir nuevas preferencias ni aumentar las ya existentes. (La Gran Enciclopedia de Economía, 2006)

Desde su creación el GATT ha venido realizando una labor enormemente positiva para el fomento y el desarrollo del comercio internacional. A partir de 1995, las disciplinas previstas en el GATT se aplican por la OMC.

Guatemala se adhirió al GATT en octubre de 1991.

De conformidad con el Artículo XXIV (Aplicación territorial, Tráfico fronterizo, Uniones aduaneras y zonas de libre comercio) del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio el DR-CAFTA tiene como objetivo fundamental establecer una zona de libre comercio. (Organización Mundial del Comercio, 2016)

2.4.4 Organización Mundial del Comercio (OMC)

En 1994 el GATT fue actualizado para incluir nuevas obligaciones sobre sus signatarios. Uno de los cambios más importantes fue la creación de la OMC. Los 75 países miembros del GATT y la Comunidad Europea se convirtieron en los miembros fundadores de la OMC el 1 de enero de 1995, a la conclusión de la Ronda Uruguay. Los otros 52 miembros del GATT ingresaron en la OMC durante los 2 años posteriores. Las partes contratantes que fundaron la OMC oficialmente dieron por finalizados los términos del acuerdo del “GATT 1947” el 31 de diciembre de 1995. (Organización Mundial del Comercio, 2016)

La OMC es el fundamento legal e institucional del sistema comercial multilateral. Comprende las obligaciones contractuales principales que determinan la forma en que los gobiernos formulan y aplican la legislación y las reglamentaciones comerciales nacionales. Es el foro para las relaciones comerciales entre los países a través de debates colectivos. (La Gran Enciclopedia de Economía, 2006)

Sus principales funciones son:

- Administra los acuerdos comerciales de la OMC
- Foro para negociaciones comerciales
- Trata de resolver las diferencias comerciales
- Supervisa las políticas comerciales nacionales
- Asistencia técnica y cursos de formación para los países en desarrollo
- Cooperación con otras organizaciones internacionales

Guatemala se adhirió a la OMC el 21 de julio de 1995. (Organización Mundial del Comercio, 2016)

En el artículo II del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio se establece: La OMC constituirá el marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus Miembros en los asuntos relacionados con los acuerdos e instrumentos jurídicos conexos incluidos en los Anexos del presente Acuerdo. (Organización Mundial del Comercio, 2016)

El artículo III establece: La OMC facilitará la aplicación, administración y funcionamiento del presente Acuerdo y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y favorecerá la consecución de sus objetivos, y constituirá también el marco para la aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos Comerciales Plurilaterales. (Organización Mundial del Comercio, 2016)

En el preámbulo del DR-CAFTA los países miembros decidieron desarrollar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio. (Sice, s.f.)

2.4.5 Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)

La creación del AGCS fue uno de los logros principales de la Ronda Uruguay, cuyos resultados entraron en vigor en enero de 1995. Sus objetivos fueron crear un sistema creíble y fiable de normas comerciales internacionales; garantizar un trato justo y equitativo a todos los participantes (principio de no discriminación); impulsar la actividad económica mediante consolidaciones garantizadas y fomentar el comercio y el desarrollo a través de una liberalización progresiva. (Organización Mundial del Comercio, 2016)

De conformidad con el Artículo V (Integración económica) del AGCS el DR-CAFTA tiene como objetivo establecer una zona de libre comercio. (CAFTA-DR, Texto del tratado, s.f.)

2.4.6 Organización de Estados Americanos (OEA)

La OEA fue creada en 1948 cuando se subscribió, en Bogotá, Colombia, la Carta de la OEA que entró en vigencia en diciembre de 1951.

La OEA desempeña un papel importante en el avance del reto de incrementar el comercio compartido entre los países de las Américas. La OEA apoya los Estados Miembros a nivel nacional, binacional y multinacional en sus esfuerzos de enfrentar los retos del comercio aumentado y la integración económica. La Secretaría General

provee apoyo en dos áreas: el fortalecimiento de capacidad humana e institucional y el mejoramiento de la competitividad y las oportunidades de comercio, en particular para las empresas pequeñas y medianas. (OEA, 2016)

Carta de la OEA

La Carta fue enmendada por el Protocolo de Buenos Aires, suscrito en 1967, que entró en vigencia en febrero de 1970; por el Protocolo de Cartagena de Indias, suscrito en 1985, que entró en vigencia en noviembre de 1988; por el Protocolo de Managua, suscrito en 1993, que entró en vigencia en enero de 1996, y por el Protocolo de Washington, suscrito en 1992, que entró en vigor en septiembre de 1997. (OEA, 2016)

Artículo 1 de la Carta de la OEA:

Los Estados americanos consagran en esta Carta la organización internacional que han desarrollado para lograr un orden de paz y de justicia, fomentar su solidaridad, robustecer su colaboración y defender su soberanía, su integridad territorial y su independencia. Dentro de las Naciones Unidas, la Organización de los Estados Americanos constituye un organismo regional. (OEA, 2016)

En el ámbito regional la OEA fue el depositario del DR-CAFTA amparado en el:

Artículo 22.8: Depositario Los textos originales en inglés y español de este Tratado serán depositados en la Secretaría General de la Organización de Estados Americanos, la cual fungirá como Depositario. El Depositario suministrará sin demora una copia certificada de los textos originales a cada signatario. (CAFTA-DR, Texto del tratado, s.f.)

2.4.7 Constitución Política de la República de Guatemala

(Reformada por Acuerdo legislativo No. 18-93 del 17 de Noviembre de 1993)

En el Título III, El Estado, Capítulo III, Relaciones Internacionales Del Estado, se encuentra la base legal de la República de Guatemala para las relaciones internacionales con otros Estados.

Artículo 149.- De las relaciones internacionales. Guatemala normará sus relaciones con otros Estados, de conformidad con los principios, reglas y prácticas internacionales con el propósito de contribuir al mantenimiento de la paz y la libertad, al respeto y defensa de los derechos humanos, al fortalecimiento de los procesos democráticos e instituciones internacionales que garanticen el beneficio mutuo y equitativo entre los Estados. (Constitución Política de la República de Guatemala, 1993)

Artículo 150.- De la comunidad centroamericana. Guatemala, como parte de la comunidad centroamericana, mantendrá y cultivará relaciones de cooperación y solidaridad con los demás Estados que formaron la Federación de Centroamérica; deberá adoptar las medidas adecuadas para llevar a la práctica, en forma parcial o total, la unión política o económica de Centroamérica. Las autoridades competentes están obligadas a fortalecer la integración económica centroamericana sobre bases de equidad. (Constitución Política de la República de Guatemala, 1993)

Artículo 151.- Relaciones con Estados afines. El Estado mantendrá relaciones de amistad, solidaridad y cooperación con aquellos Estados, cuyo desarrollo económico, social y cultural, sea análogo al de Guatemala, con el propósito de encontrar soluciones apropiadas a sus problemas comunes y de formular conjuntamente, políticas tendientes al progreso de las naciones respectivas. (Constitución Política de la República de Guatemala, 1993)

Artículo 183.- Funciones del Presidente de la República. Son funciones del Presidente de la República:

o) Dirigir la política exterior y las relaciones internacionales, celebrar, ratificar y denunciar tratados y convenios de conformidad con la Constitución. (Constitución Política de la República de Guatemala, 1993)

Artículo 171.- Otras atribuciones del Congreso. Corresponde también al Congreso:

a) Decretar, reformar y derogar las leyes;

l) Aprobar, antes de su ratificación los tratados, convenios o cualquier arreglo internacional cuando:

- Afecten a leyes vigentes para las que esta Constitución requiera la misma mayoría de votos.
- Afecten el dominio de la Nación, establezcan la unión económica o política de Centroamérica, ya sea parcial o total, o atribuyan o transfieran competencias a organismos, instituciones o mecanismos creados dentro de un ordenamiento jurídico comunitario concentrado para realizar objetivos regionales y comunes en el ámbito centroamericano.
- Obliguen financieramente al Estado, en proporción que exceda al uno por ciento del Presupuesto de Ingresos Ordinarios o cuando el monto de la obligación sea indeterminado.
- Constituyen compromiso para someter cualquier asunto a decisión judicial o arbitraje internacionales.
- Contengan cláusula general de arbitraje o de sometimiento a jurisdicción internacional; y
- Nombrar comisiones de investigación en asuntos específicos de la administración pública, que planteen problemas de interés nacional.
(Constitución Política de la República de Guatemala, 1993)

Artículo 176.- (Reformado) Presentación y discusión. Presentado para su trámite un proyecto de ley, se observará un procedimiento que prescribe la Ley Orgánica y de Régimen Interior del Organismo Legislativo. Se pondrá a discusión en tres sesiones celebradas en distintos días y no podrá votarse hasta que se tenga por suficientemente discutido en la tercera sesión. Se exceptúan aquellos casos que el Congreso declare de urgencia nacional con el voto de las dos terceras partes del número total de diputados que lo integran. (Constitución Política de la República de Guatemala, 1993)

2.4.8 Leyes Orgánicas de Guatemala

El Tratado de Libre Comercio DR-CAFTA fue aprobado por el Decreto número 31-2005 del Congreso de la República, a través de la normativa que contiene el citado

instrumento jurídico internacional, la República de Guatemala se compromete a establecer reglas claras y de beneficio mutuo en su intercambio comercial. (Congreso de República de Guatemala, 2005)

Con la aprobación del DR-CAFTA el Estado de Guatemala adquirió compromisos para realizar reformas a su sistema jurídico, se realizó la Iniciativa de Ley número 3399 que dispone aprobar Ley para la Implementación del Tratado de Libre Comercio. La cual quedó aprobada con el Decreto 11-2006 Reformas Legales para la Implementación del Tratado de Libre Comercio DR-CAFTA. (Diario de Centroamérica, 2006)

2.4.9 Reglamentos de Guatemala

La Dirección de Administración de Comercio Exterior (DACE), fue creada de conformidad con el artículo 15 del Acuerdo Gubernativo No.182-2000, Reglamento Orgánico Interno del Ministerio de Economía del 12 de mayo de 2000, publicado en el Diario de Centroamérica el 18 de mayo de 2000. (Congreso de la República de Guatemala, 2015)

Tiene como objetivo administrar los acuerdos comerciales de carácter internacional vigentes para Guatemala, a partir de su firma, propiciando su óptimo aprovechamiento y cumplimiento en dichos acuerdos. Las funciones de la Dirección están enmarcadas dentro de la política exterior, para aprovechar las oportunidades que brindan la globalización y en este caso el DR-CAFTA.

CAPÍTULO III

3. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

3.1 Crecimiento Económico

Según el Departamento de Investigaciones Económicas, del Banco de Guatemala la importancia del crecimiento radica en su efecto directo sobre el bienestar de las personas. En tanto mayor sea la diferencia entre la tasa de crecimiento de la economía y la tasa de crecimiento de la población, mayor será el incremento en el bienestar general del país. Estudios recientes han demostrado que existe una relación positiva entre crecimiento económico y reducción de la pobreza.

Existen determinantes del crecimiento que permiten caracterizar las economías, inferir acerca de la sostenibilidad del crecimiento y detectar posibles fuentes de crecimiento que aceleren la actividad económica en un país. También existen factores directos e indirectos que afectan el crecimiento.

En J Temple Journal of economic Literature, 1999, se muestra que el crecimiento económico de largo plazo de las economías está asociado a la acumulación cuantitativa y cualitativa de factores productivos y al grado de eficiencia en su utilización. Entre los factores productivos se encuentran: el capital físico y el factor trabajo (capital humano) que incluye trabajo calificado y no calificado. Por otro lado, es importante la eficiencia en el uso de los factores productivos, que en la literatura se identifica como la productividad total de los factores (PTF). Además, de estos factores algunos autores señalan la importancia del gasto de los países en investigación y desarrollo, el cual se asocia a la búsqueda constante de mejoras tecnológicas y al descubrimiento de nuevos productos que incrementen la productividad del capital y el trabajo.

Existe una gran correlación entre tasas de inversión y crecimiento y, además, en países en desarrollo la relación entre inversión en equipo y crecimiento también resulta ser grande. Con relación al capital humano, existe una relación positiva entre capital humano y crecimiento económico.

El monto y la calidad del gasto social (público y privado) en educación y salud afecta directamente la acumulación de capital humano y por consiguiente, el crecimiento económico. Con relación a la educación, se puede decir que el desarrollo de una política de educación y capacitación requiere de un profundo entendimiento de la naturaleza de la estructura institucional, sus debilidades y áreas factibles para acciones de política. Asimismo, además de las fuentes cercanas al crecimiento económico señaladas anteriormente, existen factores vinculados al crecimiento, los cuales lo afectan de forma indirecta. Entre estos factores se encuentran:

La apertura económica: las economías más abiertas tienden a crecer más rápido como resultado de los siguientes factores: la especialización inducida, las economías de escala, la mayor competencia en el sector de bienes transables y el acceso a mejores insumos, productos e ideas.

La apertura externa está vinculada principalmente a la remoción de barreras arancelarias y no arancelarias para la promoción del comercio. La reducción de las barreras al comercio y su relación con el crecimiento puede enfocarse por dos vías: la vía de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales como el DR-CAFTA y por la vía de la apertura unilateral. En general, se considera que la apertura tiene efectos positivos sobre el crecimiento. Sin embargo, algunos economistas consideran que la apertura unilateral y gradual tiene efectos mayores en economías pequeñas.

Desde un punto de vista teórico, las ganancias del comercio en el corto y mediano plazo se originan por la explotación de las ventajas comparativas (especialización entre países) y las economías de escala (ampliación de mercados).

Otros factores indirectos son el Mercado Financiero, la Estabilidad Macroeconómica, el Tamaño del Gobierno, los Gastos de Gobierno en infraestructura, la Desigualdad, el Crecimiento de la Población, Factores Políticos y Sociales, por último, existe otra clase de factores que afectan el crecimiento económico, los que se refieren al ambiente externo al que están expuestas la mayoría de economías pequeñas y abiertas en un mundo globalizado. Dentro de este grupo de factores destacan: las perturbaciones sobre los términos de intercambio y la tasa de interés internacional, el ciclo económico internacional y las turbulencias financieras internacionales. Los

En el extremo izquierdo se encuentra el crecimiento económico, el cual podría denominarse como la meta final. El crecimiento es afectado de forma directa por la productividad total de los factores, la inversión en capital físico, el capital humano y por los gastos en investigación y desarrollo. Los factores directos también afectan el crecimiento de forma indirecta, a través de su efecto sobre la PTF, lo que significa que una adecuada combinación de factores acompañada de innovaciones técnicas puede incrementar la productividad.

Los factores externos pueden afectar directamente el crecimiento a través de cambios en la demanda externa o por cambios en los términos de intercambio. Además, las perturbaciones externas afectan el nivel de inversión privada y la estabilidad macroeconómica a través de cambios en los flujos de capital privado y cambios en las tasas de interés externas.

Crecimiento económico en Guatemala

En el período 2002 - 2016, la economía guatemalteca creció a una tasa aproximada de 3.56% anual, tal y como se puede apreciar en la Tabla No. 5, en el período 2002 - 2006 creció un 3.6% teniendo un notable incremento de 5.4% en el año 2006 un tercio de dicho crecimiento lo explicó la privatización de las telecomunicaciones e infraestructura, debido a los daños causados por la Tormenta Tropical Stan que afectó gran parte del territorio nacional en el último trimestre de 2005, las exportaciones crecieron en 4.8 % las cuales aportaron un 24% de crecimiento al PIB, mismo año en el que se firmó el DR-CAFTA.

Durante el período 2007 - 2011, si bien el crecimiento económico promedio del país se redujo en dos décimas respecto al promedio del período previo (3.4%), se registró una mayor volatilidad, dado que en este lustro la economía guatemalteca alcanzó la mayor tasa de crecimiento de todo el período en estudio (6.3% en 2007) un tercio de dicho crecimiento se debió a la privatización de telecomunicaciones e infraestructura, agregando la remodelación del Aeropuerto Internacional La Aurora, las exportaciones crecieron en un 9.4% el cual aportó el 39% del crecimiento del PIB, un año después de la implementación del referido tratado. En este año el sector agrícola a donde pertenece el Café y Banano registró 5.9% de crecimiento.

En el año 2009 se registró el crecimiento más bajo del período en mención (0.5%), como resultado de la desaceleración económica asociada a la crisis financiera internacional de 2008-2009. Para el período 2012-2016 se observa que la economía guatemalteca consolidó el proceso de recuperación post-crisis, registrando un crecimiento económico más estable y a una tasa promedio de 3.6%.

En la Tabla No. 2 se puede observar la tasa de variación del PIB desde el año 2002 hasta el año 2016.

TABLA NO. 2
Producto Interno Bruto
Años: 2002 - 2016
(Millones de quetzáles y variación porcentual)

PIB		
A precios del 2001		
Años	Valores	Var. %
2002	152.660,9	3,9
2003	156.524,5	2,5
2004	161.458,2	3,2
2005	166.722,0	3,3
2006	175.691,2	5,4
Prom.		3,6
2007	186.766,9	6,3
2008	192.894,9	3,3
2009	193.909,6	0,5
2010	199.473,8	2,9
2011	207.776,0	4,2
Prom.		3,4
2012	213.946,6	3,0
2013	221.857,5	3,7
2014	231.118,2	4,2
2015	240.686,6	4,1
2016	248.067,8	3,1
Prom.		3,6

Fuente: Banco de Guatemala

3.2 Competitividad Internacional

Según Michael Porter, la competitividad es el conjunto de políticas, instituciones y factores que determinan el nivel de productividad de un país. Por lo tanto, la

competitividad es sistémica: depende de la movilización de todas las fuerzas, instituciones y elementos de la sociedad (gobierno, academia, sector privado, fuerza laboral y sociedad civil). (Porter, s.f.)

Según Calderón la competitividad debe ser abordada desde el punto de vista del comercio internacional, en la cual las políticas de promoción de las exportaciones son consideradas como "neutras"; en la medida en que apenas compensan los sesgos anti-exportación dados por la protección. De esta manera, las diferencias de precios, cuando se puede aislar los efectos "espurios" de intervención del Estado en el mercado, reflejan las diversas dotaciones de recursos y constituyen el indicador ideal del nivel de competitividad de actividades específicas para los diferentes países. (Calderón, 2002)

En la actualidad para garantizar el desarrollo económico y social de un país es imprescindible el crecimiento y la competitividad, que puede ser interpretada como la capacidad de una economía para penetrar mercados internacionales con exportaciones o para sustituir importaciones. En países que se encuentran en una situación de alto endeudamiento, con mercados internos deprimidos y de un tamaño limitado, y con necesidad de abastecerse de algunos bienes y servicios que difícilmente podrán proveer los productores locales, la competitividad internacional aparece como el instrumento más efectivo para crecer.

De acuerdo con (Jadresic, 1990) existen dos mecanismos para lograr la competitividad internacional y el crecimiento: los "mecanismos espúrios" los cuales son: el proteccionismo que favorece la sustitución de importaciones, pero impone un costo a los consumidores locales, el subsidio a las exportaciones que facilita la penetración de mercados externos, pero a costa de un sacrificio fiscal y tributario, la sobrevaloración de la divisa o la depresión de los salarios y la explotación extensiva de recursos naturales, que siendo una forma fácil de aprovechar las ventajas comparativas naturales, sino está acompañado de progreso técnico, en el largo plazo es potencialmente empobrecedora por la depredación de los recursos y el natural proceso de sustitución que se origina en la aparición de nuevos productos y procesos.

Dichos mecanismos, pudiendo ser efectivos y funcionales en el corto plazo, en el largo plazo son insostenibles o comportan alto riesgo de empobrecimiento, si no son acompañados por los "mecanismos auténticos" que básicamente son dos: la inversión, es decir el empleo de recursos para expandir la base productiva, tanto en lo que respecta a infraestructura física como a capital humano y la innovación tecnológica como la incorporación de creatividad y conocimiento humano a las actividades productivas.

Para medir la Competitividad Internacional se tomó como referencia El Índice Global de Competitividad el cual es calculado por el Foro Económico Mundial –**World Economic Forum (WEF)** por sus siglas en inglés)– desde el año 2005, cuya presentación es de forma anual. Dicho índice se constituye en una herramienta que mide la competitividad nacional en aspectos micro y macroeconómicos, entendiendo por competitividad global, según el WEF (2014, p. 4) al “conjunto de instituciones, políticas, y factores que determinan el nivel de productividad de un país.”

En la Tabla No. 3 se muestra un resumen de la posición de competitividad y productividad de Guatemala desde el año 2004 hasta el año 2016, teniendo la mejor puntuación en el ciclo 2006 – 2007 en la posición 75, seguido por el 2010 – 2011 en la posición 77.

TABLA NO. 3

**Reporte Global de Competitividad
Guatemala**

Año	Posición
2004 - 2005	83
2005 - 2006	95
2006 - 2007	75
2007 - 2008	87
2008 - 2009	84
2009 - 2010	80
2010 - 2011	77
2011 - 2012	84
20112- 2013	83
2013 - 2014	86
2014 - 2015	78
2015 - 2016	78

Fuente: Foro Económico Mundial

Para realizar dicha medición, el WEF se basa en 12 pilares, los cuales se condensan en 3 grandes grupos: 1) requerimientos básicos, 2) potenciadores de eficiencia y 3) factores de innovación. Los 12 pilares son los siguientes: 1) instituciones, 2) infraestructura, 3) estabilidad macroeconómica, 4) salud y educación primaria, 5) educación superior y capacitación, 6) mercado de bienes, 7) mercado laboral, 8) mercado financiero, 9) preparación tecnológica, 10) tamaño del mercado, 11) sofisticación empresarial y 12) innovación. Según el promedio que se obtenga, así se posicionarán en la clasificación total del índice de Competitividad Global.

Para el 2016-2017, se cuenta con la participación de 138 países, los resultados se encuentran en la Tabla No.4

TABLA NO. 4

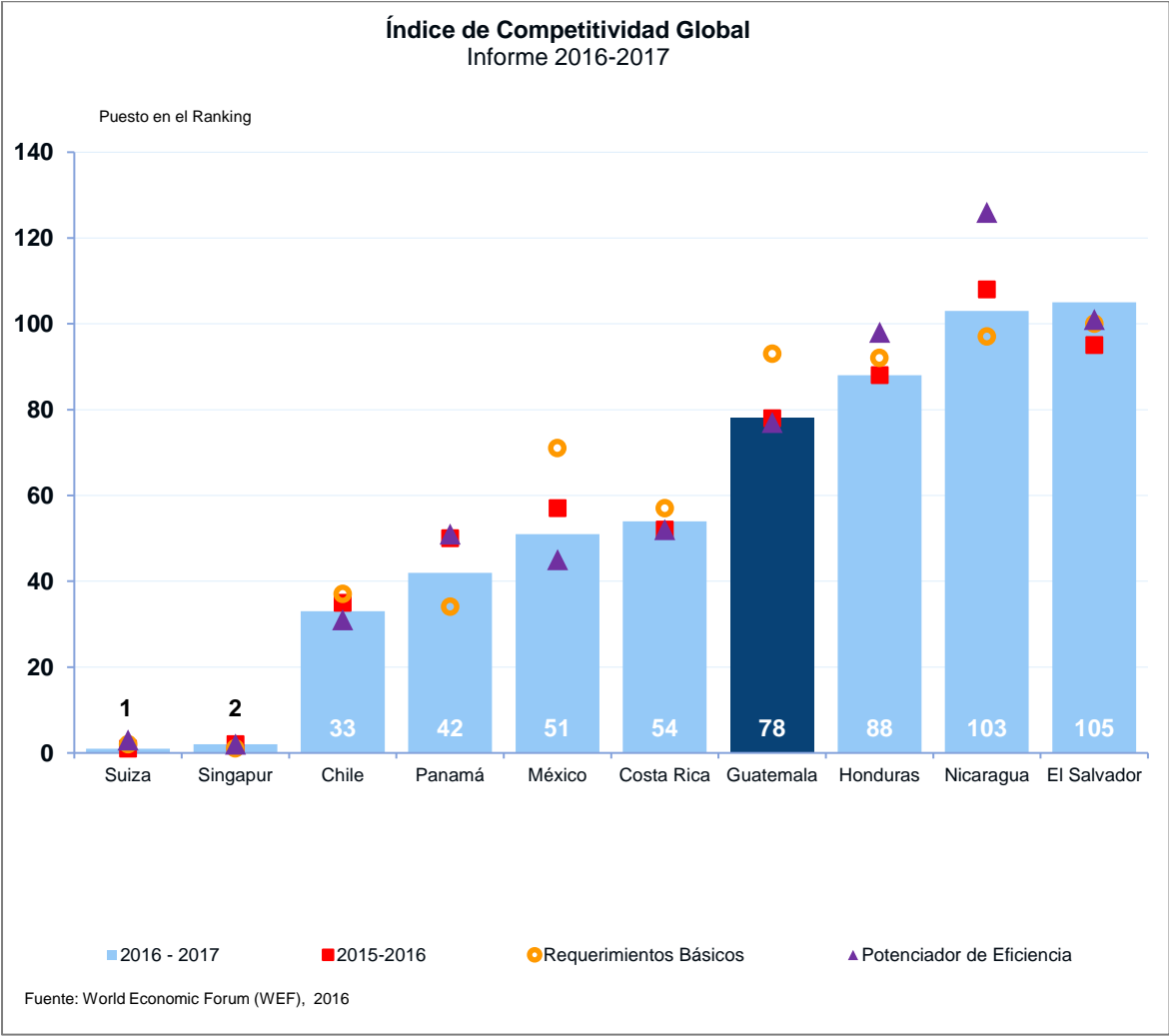
Índice Global de Competitividad 2016 - 2017

Países	Puesto en clasificación	1. Requerimientos Básicos				2. Potenciadores de eficiencia						3. Factores de innovación y sofisticación	
		1.1 Instituciones	1.2 Infraestructura	1.3 Estabilidad Macroeconómica	1.4 Salud y Educación Primaria	2.1 Educación Superior y Capacitación	2.2 Eficiencia en el mercado de bienes	2.3 Eficiencia en el mercado laboral	2.4 Sofisticación del mercado financiero	2.5 Preparación tecnológica	2.6 Tamaño de mercado	3.1 Sofisticación empresarial	3.2 Innovación
Suiza	1	6	6	4	8	4	6	1	8	1	39	1	1
Singapur	2	2	2	11	2	1	1	2	2	9	37	19	9
Chile	33	35	44	32	71	28	44	52	23	39	44	56	63
Panamá	42	70	36	16	67	86	40	67	12	53	79	38	49
México	51	116	57	51	74	82	70	105	35	73	11	45	55
Costa Rica	54	60	67	82	35	35	78	68	40	45	83	41	48
Guatemala	78	110	81	57	107	102	48	99	18	96	73	49	82
Honduras	88	109	99	55	83	101	94	118	36	106	97	73	102
Nicaragua	103	122	104	56	87	116	122	113	114	116	106	134	136
El Salvador	105	132	69	97	96	103	102	122	45	93	94	86	127

Fuente: Foro Económico Mundial, 2016-2017

Aquellos países que se acercan al origen presentan mejores resultados en las encuestas; en este sentido, Guatemala se encuentra en el puesto 78 de la clasificación, siendo el conjunto de factores de sofisticación del mercado financiero y eficiencia en el mercado de bienes, los pilares que obtuvieron mejores puntuaciones (18 y 48, respectivamente); por otra parte, el conjunto de requerimientos básicos obtuvo resultados menos favorables. Entre este grupo, el pilar que obtuvo menor calificación fue el de las instituciones (110), seguido por salud y educación primaria (107), infraestructura (81) y estabilidad macroeconómica (57).

GRÁFICA NO. 1



3.2.1 Inversión e Innovación

Tanto la Inversión como la Innovación son mecanismos determinantes y complementarios, ya que la inversión es un instrumento usualmente utilizado para incorporar progreso técnico, mientras la innovación es normalmente un requisito para que las inversiones sean realmente productivas (Jadresic, 1990).

Según el Departamento de Investigaciones Económicas, del Banco de Guatemala la inversión bajo condiciones de estabilidad puede favorecer el crecimiento económico. Asimismo, la inversión es afectada por la calidad del sistema financiero, por los montos y calidad del gasto en infraestructura y la calidad del Estado. Además, la desigualdad afecta de forma directa a la inversión y el capital humano por la escasa capacidad de ahorro de grandes sectores de la población y por la falta de oportunidad para acceder a la educación formal de la población excluida. Por otro lado, la desigualdad se vincula con los factores políticos y sociales y la seguridad democrática, los cuales sumado al capital social y la apertura económica inciden en la inversión, el capital humano y en la investigación y desarrollo.

El capital social, los factores políticos y sociales y la seguridad democrática constituyen el conjunto de instituciones que definen el clima de inversión, el cual puede favorecer un acelerado y sostenido crecimiento.

La Tabla No.5 ilustra el comportamiento de la inversión pública, mostrando que durante los últimos tres quinquenios ésta ha representado en promedio un 3.9% del PIB. La referida tabla permite identificar dos períodos con tendencias marcadamente diferentes, como el de los años 2002 a 2006, con una inversión pública que llegó a representar hasta un 5.3% del PIB, asociado a la rehabilitación de infraestructura pública dañada por la Tormenta Tropical Stan, tal como se había mencionado previamente.

A partir de 2007 se viene observando una participación cada vez menor de la inversión pública en el PIB, llegando a su punto más bajo en 2016 con una tasa de 2.1%, lo que se evidencia en una infraestructura pública cada vez más dañada, como por ejemplo el estado de las carreteras y puentes en la mayoría de regiones del país.

TABLA NO. 5
Inversión Pública y Producto Interno Bruto (PIB)
Años: 2002 - 2016
(Millones de quetzales de cada año y porcentajes)

Años	PIB	Inversión Pública	Inversión Pública como porcentaje del PIB
2002	162.506,80	6.787,90	4,20%
2003	174.044,10	8.723,90	5,00%
2004	190.440,10	8.043,50	4,20%
2005	207.728,90	9.573,20	4,60%
2006	229.836,10	12.099,50	5,30%
2007	261.760,10	12.601,60	4,80%
2008	295.871,50	13.221,00	4,50%
2009	307.966,60	12.548,30	4,10%
2010	333.093,40	13.728,70	4,10%
2011	371.011,60	14.736,80	4,00%
2012	394.723,00	13.012,10	3,30%
2013	423.097,70	12.713,70	3,00%
2014	454.052,80	13.347,50	2,90%
2015	488.128,20	10.634,20	2,20%
2016	522.593,90	11.005,50	2,10%
Prom.			3,90%

Fuente: Banco de Guatemala

“Invertir en innovación es fundamental para impulsar el crecimiento económico a largo plazo”, afirma el Director General de la OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual), Francis Gurry. “En la coyuntura económica actual, la prioridad de todas las partes interesadas es encontrar nuevas fuentes de crecimiento y aprovechar las oportunidades que ofrece la innovación a nivel mundial”.

El Índice Global de Innovación (GII) es el resultado de la colaboración entre Johnson Cornell University, Institut Européen d'Administration des Affaires –(INSEAD siglas en inglés)– y World Intellectual Property Organization –(WIPO siglas en inglés)–. El Índice se ha convertido en un indicador de referencia en el ranking de la innovación de las naciones en todo el mundo y sirve como herramienta para facilitar el diálogo público-privado. El GII reconoce el papel clave de la innovación como motor del crecimiento

económico y la prosperidad y adopta una visión horizontal integradora de la innovación aplicable a las economías desarrolladas y emergentes.

En la Tabla No. 6 se ilustra la posición de Guatemala en la Innovación siendo los mejores años 2011 (86) y 2013 (87) pero sigue estando aún por debajo de la media.

TABLA NO. 6

Índice Global de Innovación

Guatemala

Año	Posición	Países Evaluados
2011	86	125
2012	99	141
2013	87	142
2014	93	143
2015	101	141

Fuente: FUNDESA

La GII se basa en siete pilares los cuales son: 1) instituciones, 2) capital humano e investigación, 3) infraestructura, 4) desarrollo de mercados, 5) desarrollo empresarial, 6) producción científica y 7) producción creativa; cada uno dividido en tres sub-pilares y cada sub-pilar compuesto por un número de tres a seis indicadores individuales. La puntuación de cada sub-pilar se calcula como la media ponderada de sus indicadores individuales.

Para 2016, Guatemala se ubica en el puesto 97 (128 países participantes), por debajo de la media; pero subiendo 4 posiciones en comparación con 2015 (puesto 101), esto debido al mejor puntaje obtenido en cuanto a desarrollo de mercados (60), desarrollo empresarial (55) y producción creativa (88).

TABLA NO. 7

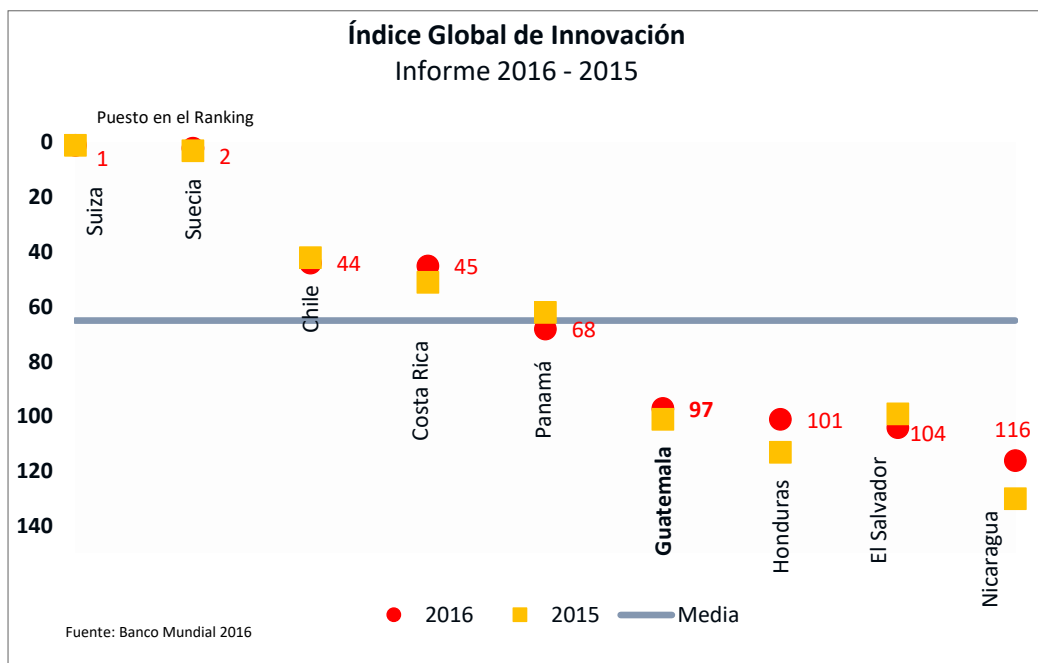
Índice Global de Innovación 2016

Países	Puesto en la clasificación	Instituciones	Capital Humano e Investigación	Infraestructura	Desarrollo de Mercados	Desarrollo Empresarial	Producción Científica	Producción Creativa
Suiza	1	9	6	15	7	3	1	5
Suecia	2	11	6	5	9	5	2	9
Chile	44	36	62	38	47	41	59	55
Costa Rica	45	53	64	52	96	33	57	39
Panamá	68	73	83	55	92	69	79	42
Guatemala	97	102	108	113	60	55	98	88
Honduras	101	117	101	104	54	44	117	92
El Salvador	104	80	106	88	85	83	123	89
Nicaragua	116	92	125	109	76	67	122	113

Fuente: Banco Mundial, 2016.

En la Gráfica No. 2 se muestra el comportamiento de los países seleccionados, según la posición del GII 2016.

GRÁFICA NO. 2



Además del crecimiento económico, el índice de competitividad, la inversión pública y la innovación existen otros índices de competitividad los cuales pueden aplicarse a productos específicos como el Café y Banano en Guatemala.

3.3 Indicadores de competitividad internacional

Según (Pinto, 1996), generalmente la medición de la competitividad se efectúa a través del tipo de cambio real. La teoría macroeconómica define que el tipo de cambio real mide la competitividad de un país en el comercio internacional. Esta variable relaciona los precios de los bienes producidos en el exterior, expresados en la moneda del país, y los precios de los bienes producidos en el interior.

Un aumento del tipo de cambio real o, lo que es lo mismo, una depreciación real, significa que los precios del exterior han aumentado respecto a los precios internos. Es decir, los bienes del exterior se han hecho más caros en relación con los bienes domésticos, lo que significa que en condiciones inalteradas los individuos van a preferir comprar bienes nacionales en vez de adquirir bienes importados. (Jadresic, 1990)

A continuación se presentan las bases teóricas de los indicadores de competitividad internacional utilizados para el análisis. Estos son el índice de especialización internacional de Lafay; el índice de la Ventaja Comparativa Revelada (VCR); y el índice de Especialización Productiva.

3.3.1 El índice de especialización internacional de Lafay

Lafay (1979) creó el índice para medir el grado en que el país tiene en el rubro en cuestión una ventaja comparativa, que le haga un exportador natural de ese producto. Muestra simplemente el cociente entre la producción del bien, y su consumo aparente (producción más importación menos exportación). Si este valor es superior a la unidad, el país es un exportador neto del bien en cuestión, y a mayor nivel, más importantes son las exportaciones como destino de la producción nacional del mismo. (Trejos, 2008)

El índice de especialización internacional de Lafay permite identificar la vocación exportadora de un país, así como, las ventajas competitivas permanentes del mismo. Este indicador establece cual es la participación en el mercado mundial o en un mercado internacional específico de la comercialización de un producto por país. La construcción de este indicador se basa en la medición de la participación del superávit o del déficit de la balanza comercial de algún producto en particular, para luego establecer su participación con respecto a las exportaciones totales del mercado mundial. (Lapadre, 2001)

Para poder expresar el índice de especialización internacional de Lafay se debe realizar la siguiente operación:

Este es la relación entre las exportaciones netas (exportaciones menos las importaciones) del bien “*i*” del país “*d*” con respecto a las exportaciones del bien *i* de la economía mundial. Se define como la participación de las exportaciones netas de un país “*d*” con respecto a las exportaciones del mundo “*m*”. (Figuroa, 2016)

El resultado puede estar en un rango de entre -1 y 1 inclusive. Quiere decir que, si un país es el único exportador del bien *i* en el mundo, esto implicaría que no tendría que tener importaciones de ese bien, y por lo tanto, el monto total de las exportaciones de la economía mundial sería igual a las exportaciones netas de ese país, por tal motivo el valor tendría que ser 1. Por el contrario, si dicho país fuera el único importador del bien *i* en el mundo, sus exportaciones de este bien serían cero y las exportaciones de la economía mundial tendrían que ser igual a la importación de dicho país, entonces su valor sería -1. (Lapadre, 2001)

Su interpretación puede darse en términos porcentuales y explicarían la participación que tiene la balanza comercial del bien *i* en las exportaciones mundiales si el valor es positivo y en las importaciones si el signo fuera negativo. (Figuroa, 2016)

3.3.2 El índice de la Ventaja Comparativa Revelada (VCR)

Este indicador permite conocer la situación del país frente al mundo, ponderando el peso que tiene un producto dentro del mercado mundial. (Casar, 1994)

El VCR tiene sus raíces en el concepto Ricardiano de ventajas comparativas, en el que las diferencias entre los países se basan en la calidad y acceso a tecnología con la que se producen los bienes y servicios. Una primera medición consiste en evaluar que tan especializado es el producto exportado de un país en función a la especialización promedio de la economía mundial. Este índice es conocido como el índice de la ventaja comparativa revelada por las exportaciones que fue propuesto por (Balassa, Trade liberalization and revealed comparative advantage, 1965)

Por su parte (Pinto, 1996) presenta en su trabajo un indicador propuesto por (Lafay, 1979) y en ONUDI -1985-. Éste toma en cuenta la desviación de la brecha comercial del producto i sobre el comercio externo total del país ponderado según su participación en las exportaciones mundiales.

A este indicador, (Pinto, 1996) le denomina el índice de la ventaja comparativa revelada total, y su valor según sea el signo indica que la ventaja comparativa es revelada, mientras que el nivel del indicador da un marco de comparación con otras economías para evaluar si la ventaja dominante o no.

Primero, hay que distinguir que el VCR es una relación de las exportaciones netas de un bien “ i ” con respecto al comercio internacional del sector económico que produce ese bien en el país “ d ”. Sin duda, esto explica el nivel de importancia que tiene este producto para el comercio internacional de este país; pero, no indica la importancia que tiene este producto en el comercio internacional del mundo del producto. Para apreciar esto, es necesario entonces, ponderar la participación del comercio internacional de este país “ d ” en el movimiento mundial “ m ” de comercio internacional de este producto “ i ”. De aquí que, un valor mayor a cero revela una “ventaja revelada”; pero, al ser comparada con el mismo indicador de otro país, el índice se convierte en una “ventaja *comparativa* revelada”. (Figueroa, 2016)

3.3.3 El índice de Especialización Productiva (IEP)

(Lapadre, 2001) señala que la ventaja comparativa de un país determina la composición del flujo comercial del país, así como la estructura productiva del mismo y el nivel de apertura comercial en el mercado internacional. La productividad está en

estrecha relación con la competitividad de un sector económico, que a su vez está relacionada con la satisfacción de las necesidades internas de una economía. El autor plantea que el incremento de la especialización productiva de un sector económico en un país implica el mejoramiento de la competitividad del mismo.

Para evaluar dicha especialización, y por ende la competitividad, se usa el índice de especialización productiva, que explica cuánto de la necesidad interna de dicha economía es satisfecha por la oferta total descontada de las exportaciones de ese sector productivo. Un país será más especializado mientras la cobertura interna satisface más a la demanda aparente interna. (Lapadre, 2001)

Este indicador permite evaluar, en el tiempo, los elementos del mercado que influyen en la configuración de la producción; se puede medir relacionando la producción de bienes con las exportaciones e importaciones de un mismo producto. Adicionalmente, permite establecer una tipología de los productos para un cierto período. (Calderón, 2002)

El IEP en su forma reducida es la división de la producción local del bien i dentro de la oferta interna del bien " i " en una economía, la cual se define como la suma de la producción local del bien i dentro de una economía más son las importaciones del bien i menos las exportaciones del bien i hechas por la misma economía. (Figueroa, 2016)

Su interpretación es básica:

- Si $IEP > 1$ entonces la competitividad del sector es alta porque tiene la capacidad de exportar suficiente sin afectar la cobertura interna en forma significativa, o sea que la satisfacción de las necesidades internas están cubiertas con saldo favorable en la balanza comercial internacional del producto. (Lapadre, 2001)
- Si $IEP = 1$ entonces la competitividad del sector es intermedia y quiere decir que para cubrir las necesidades internas necesita importar la misma cantidad que exporta. (Lapadre, 2001)

- Si $IEP > 1$ entonces la competitividad del sector es bajo e implicaría que para satisfacer las necesidades de las demandas internas del bien, la economía necesitaría importar más de lo que exporta, lo que se traduce a una balanza comercial internacional negativa. (Lapadre, 2001)

Este indicador muestra si la competitividad del sector tiene la capacidad de exportar suficiente sin afectar la cobertura interna en forma significativa, o sea que, la satisfacción de las necesidades internas están cubiertas con saldo favorable en la balanza comercial internacional del producto, como lo es en el caso del café y banano.

CAPÍTULO IV

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

Desde los años de 1980 Guatemala inicia un proceso de apertura comercial, debido a las exigencias del proceso de globalización económica mundial, y dejar el modelo de sustitución de importaciones que se seguía desde los años 60, optando por el modelo de economía de libre mercado.

Desde 1984, Guatemala se benefició de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI por sus siglas en inglés), bajo la cual Estados Unidos otorgó tratos arancelarios preferenciales para mucha de la oferta exportable de los países de la región Centroamericana. El aprovechamiento exitoso de estas ventajas permitió a Guatemala un cambio en el modelo de exportador tradicional, en los años ochenta y noventa se lograron avances en materia de comercio exterior, se diversificaron e incrementaron las exportaciones de productos no tradicionales, así como de productos tradicionales como el azúcar, café, banano y cardamomo, consolidando a Estados Unidos como el principal socio comercial de Guatemala. (Ministerio de Economía, Julio 2007)

A partir de 1991, conjuntamente con la adhesión en 1991 al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) se puso en marcha una serie de medidas de estabilización y ajuste estructural, encaminadas a la modernización económica del país, con el objetivo de alcanzar una mayor eficiencia económica mediante la implementación de acciones tendientes a controlar la inflación, fortalecer la balanza de pagos y buscar la creación de condiciones que permitieran alcanzar una tasa de crecimiento económico sostenible.

En 1995 Guatemala se adhiere a la Organización Mundial del Comercio (OMC) lo que representó el reconocimiento de un sistema jurídico internacional que regularía el intercambio comercial entre los países, otorgando certidumbre y transparencia en la aplicación de sus legislaciones internas, en la búsqueda de una mayor apertura de mercados, para promover las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales, principalmente por el desarrollo que estaba teniendo el sector agrícola,

el cual en esa época representaba una de las principales actividades económicas del país, por su contribución de 23.4% al Producto Interno Bruto y la generación del 39% de empleos para la población económicamente activa. El sector agropecuario representaba alrededor del 60% de las exportaciones de Guatemala, las que se concentraban en productos tradicionales como café, azúcar, banano y cardamomo. (Bathrick, 2008)

El comercio exterior de Guatemala ha tenido una relación muy estrecha con el mercado estadounidense desde la década de 1980, en el año 2002 siguiendo con el compromiso de la liberación comercial se manifiesta la intención de firmar un Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos de América, y se da inicio a proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos, adhiriéndose posteriormente República Dominicana.

4.1 Proceso de negociación del DR-CAFTA en Guatemala

La celebración de un tratado implica la discusión del contenido y forma del mismo, acto que se conoce como fase de negociación de un tratado. Dichas prácticas podrán efectuarse de manera pública o privada. De manera general, si el tratado en mención es multilateral o en el interior de una conferencia internacional diplomática, su carácter es de negociación pública. “Las negociaciones privadas se privilegian en los tratados bilaterales. (Larios Ochaíta, 2010)

Según el Licenciado Yoni Cifuentes Funcionario del Ministerio de Economía y Negociador del DR-CAFTA, cuando existe el interés de efectuar alguna negociación comercial con otro país, el Gobierno consulta con los distintos sectores sociales y empresariales, a través del proceso denominado de “consultas”, para conocer la perspectiva de éstos, iniciando así lo que se llama una etapa de investigación y evaluación de la conveniencia del suscribir de un Tratado. (Cifuentes, 2017)

Para el caso del DR-CAFTA el Ministerio de Relaciones Exteriores se comunicó con el Ministerio de Economía que es la entidad que representa al Estado de Guatemala en las negociaciones comerciales internacionales y tiene a cargo por medio de La

Dirección de Administración de Comercio Exterior (DACE) la administración e implementación de los tratados de libre comercio, así como la agenda y desarrollo de las negociaciones.

Según (Cifuentes, 2017) el proceso de negociación del DR-CAFTA debía finalizar en un año, según las condiciones impuestas por el gobierno de Estados Unidos. En la etapa de Negociación, los países acuerdan los temas a negociar, y los productos que entrarán en la negociación. Para la negociación del DR-CAFTA, el Estado de Guatemala estuvo representado por el sector gobierno a través del Ministerio de Economía, así como representantes del sector privado y gremios de cada rama de la producción nacional. A continuación, se detallan los principales representantes:

Sector público:

- Ministerio de Economía (MINECO)
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA)
- Ministerio de Finanzas
- Ministerio de Relaciones Exteriores

Sector Privado:

- Comisión Empresarial de Negociaciones Comerciales Internacionales (CENCIT)
- Cámaras
- Gremios

Sociedad civil:

- Amparada por el Sistema de Integración Centroamericana (SICA) (Cifuentes, 2017)

La Comisión Empresarial de Negociaciones Comerciales Internacionales (CENCIT), es una institución creada por el sector privado, para desarrollar las acciones que permitan alcanzar los objetivos de los empresarios en las negociaciones comerciales internacionales, y hacer frente al reto de la apertura comercial.

De las instituciones representadas por el CENCIT para la negociación del DR-CAFTA en el sector agrícola fueron:

- ANACAFÉ
- Asociación de azucareros de Guatemala

Las Cámaras independientes que participaron en dicha negociación fueron: Cámara de Comercio y Cámara del Agro. Como parte de los gremios participó la Gremial de Exportadores de Guatemala AGEXPORT.

4.2 Proceso de negociación del DR-CAFTA

Existe una notoria dependencia de las economías centroamericanas y República Dominicana de la economía de Estados Unidos, dado que todas estas economías son abiertas esta dependencia está caracterizada particularmente por el comercio exterior con este país. (Sice, s.f.)

IMAGEN No. 2

Mapa CAFTA-DR



Fuente: AMCHAM

El 24 de setiembre de 2001, en el marco de la IX Reunión del Comité de Negociaciones Comerciales del ALCA, se realizó una reunión entre cinco países de Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) y Estados Unidos de América con el objeto de discutir posibles medios para profundizar las relaciones bilaterales de comercio e inversión. A tales efectos, el 27 de noviembre, se iniciaron discusiones de carácter técnico dentro del marco de la fase exploratoria designada como "Diálogo de Política Comercial CA-USA". (Sice, s.f.)

El 16 de enero de 2002, el Presidente de los Estados Unidos George Bush planteó ante el Congreso, su intención de negociar un tratado de libre comercio (TLC) con los países centroamericanos. El Congreso de Estados Unidos fue notificado formalmente de la intención de comenzar las negociaciones el 1o de octubre de 2002. Los gobiernos centroamericanos, por su parte, profundizaron su coordinación para hacer frente a las negociaciones y acordaron un marco estratégico común. Se llevaron a cabo siete talleres técnicos durante la fase preparatoria del proceso de las negociaciones (Sice, s.f.)

El lanzamiento oficial de las negociaciones del tratado de libre comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos CAFTA, se llevó a cabo el 8 de enero de 2003, en la ciudad de Washington, D.C. donde los ministros de comercio de Centroamérica y el Representante Comercial de los Estados Unidos definieron el marco general de las negociaciones y un cronograma de nueve reuniones a realizarse durante 2003. (Sice, s.f.)

Las nueve Rondas de Negociación se realizaron a partir del 27 de enero al 12 de diciembre del 2003, a continuación, Tabla No. 8 donde se detalla las fechas, lugares y nombre de la ronda.

TABLA No. 8

Ronda De Negociaciones	
08-12 diciembre 2003	Houston, EE.UU.: IX Ronda de negociación
10-14 noviembre 2003	Sesiones extraordinarias de negociación
20-24 octubre 2003	Houston, EE.UU.: VIII Ronda de negociación
15-19 setiembre 2003	Managua, Nicaragua: VII Ronda de negociación
28 julio-01 agosto 2003	Nueva Orleans, EE.UU.: VI Ronda de negociación
16-20 junio 2003	Tegucigalpa, Honduras: V Ronda de negociación
12-16 mayo 2003	Guatemala, Guatemala: IV Ronda de negociación
31 marzo-04 abril 2003	San Salvador, El Salvador: III Ronda de negociación
24-28 febrero 2003	Cincinnati, EE.UU.: II Ronda de negociación
27-31 enero 2003	San José, Costa Rica: I Ronda de negociación
Fuente: Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX); Office of the United States Trade Representative (USTR)	

Adicionalmente, acordaron formar cinco grupos de negociación en los siguientes temas:

- Acceso a mercados,
- Servicios e inversiones,
- Compras del sector público y Propiedad intelectual,
- Asuntos laborales y ambientales,
- Solución de controversias y temas institucionales.

Asimismo, se constituyó un grupo responsable de la asistencia técnica que se reuniría paralelamente a los grupos de trabajo a lo largo del proceso de negociación. Los ministros acordaron también la creación de un grupo de trabajo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, responsable tanto de promover el conocimiento mutuo de los sistemas y procedimientos sanitarios y fitosanitarios de los países como de procurar soluciones a eventuales obstáculos al comercio. (Sice, s.f.)

El Consejo sobre Comercio e Inversión de Estados Unidos y República Dominicana se reunió en octubre de 2002 para analizar la profundización de las relaciones comerciales y la posible adhesión de la República Dominicana a las negociaciones del acuerdo CAFTA. En noviembre de 2003, a unos cuantos meses de que concluyera el

proceso de negociaciones de CAFTA, los Estados Unidos anunciaron la eventual incorporación de la República Dominicana al proceso. (Sice, s.f.)

4.2.1 Adopción del texto

La adopción del texto de un tratado se efectuará por consentimiento de todos los Estados participantes en su elaboración, salvo lo dispuesto en el párrafo 2.

Párrafo 2. La adopción del texto de un tratado en una conferencia internacional se efectuará por mayoría de dos tercios de los Estados presentes y votantes, a menos que esos Estados decidan por igual mayoría aplicar una regla diferente. (Convención de Viena Sobre Derecho de los Tratados, 1980)

Dentro del marco de las negociaciones se establece la adopción del texto del tratado.

Las negociaciones entre Estados Unidos y cuatro de los países centroamericanos concluyeron el 17 de diciembre de 2003. Costa Rica y Estados Unidos decidieron continuar discutiendo una serie de temas pendientes de definición, finalmente, el 25 de enero de 2004, Costa Rica y Estados Unidos alcanzaron un acuerdo en todos los temas pendientes. (Sice, s.f.)

El 12 de enero de 2004, los Estados Unidos y la República Dominicana iniciaron formalmente la primera de tres rondas de negociaciones. El 28 de enero de 2004, se hizo público el borrador de texto del tratado de libre comercio DR-CAFTA.

4.2.2 Firma

El consentimiento de un Estado en obligarse por un tratado se manifestará mediante la firma de su representante:

- a) cuando el tratado disponga que la firma tendrá ese efecto;
- b) cuando conste de otro modo que los Estados negociadores han convenido que la firma tenga ese efecto; o

c) cuando la intención del Estado de dar ese efecto a la firma se desprenda de los plenos poderes de su representante o se haya manifestado durante la negociación.

Para los efectos del párrafo I:

a) la rúbrica de un texto equivaldrá a la firma del tratado cuando conste que los Estados negociadores así lo han convenido;

b) la firma "ad referéndum" de un tratado por un representante equivaldrá a la firma definitiva del tratado si su Estado la confirma. (Convención de Viena Sobre Derecho de los Tratados, 1980)

El 20 de febrero de 2004, el Presidente de Estados Unidos notificó al Congreso su intención de firmar un tratado de libre comercio con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. (Sice, s.f.)

Las negociaciones entre los Estados Unidos y la República Dominicana concluyeron el 15 de marzo de 2004. El tratado de libre comercio República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos CAFTA-DR, se firmó el 5 de agosto de 2004 en Washington, D.C. El texto final del acuerdo se hizo público el mismo día. (Sice, s.f.)

4.2.3 Vigencia

El artículo 22.5 del acuerdo CAFTA-DR establece que:

- a) Este Tratado entrará en vigor el 1 de enero de 2005, siempre que los Estados Unidos y uno o más de los otros signatarios notifiquen por escrito al Depositario para esa fecha que han completado sus procedimientos jurídicos aplicables.
- b) Si este Tratado no entrase en vigor el 1 de enero de 2005, este Tratado entrará en vigor una vez que los Estados Unidos y al menos uno o más de los otros signatarios realicen dicha notificación, en la fecha que posteriormente ellos acuerden.

4.2.4 Ratificación, aceptación o aprobación

El consentimiento de un Estado en obligarse por un tratado se manifestará mediante la aceptación o la aprobación en condiciones semejantes a las que rigen para la ratificación. (Convención de Viena Sobre Derecho de los Tratados, 1980)

a) cuando el tratado disponga que tal consentimiento debe manifestarse mediante la ratificación;

b) cuando conste de otro modo que los Estados negociadores han convenido que se exija la ratificación;

c) cuando el representante del Estado haya firmado el tratado a reserva de ratificación; o

d) cuando la intención del Estado de firmar el tratado a reserva de ratificación se desprenda de los plenos poderes de su representante o se haya manifestado durante la negociación.

Guatemala ratificó el tratado el 10 de marzo del 2005, mediante el Decreto 31-2005.

4.2.5 Entrada en vigor

- Un tratado entrará en vigor de la manera y en la fecha que en él se disponga o que acuerden los Estados negociadores.
- A falta de tal disposición o acuerdo, el tratado entrara en vigor tan pronto como haya constancia del consentimiento de todos los Estados negociadores en obligarse por el tratado.
- Cuando el consentimiento de un Estado en obligarse por un tratado se haga constar en una fecha posterior a la de la entrada en vigor de dicho tratado, este entrará en vigor con relación a ese Estado en dicha fecha, a menos que el tratado disponga otra cosa.
- Las disposiciones de un tratado que regulen la autenticidad de su texto, la constancia del consentimiento de los Estados en obligarse por el tratado, la manera o la fecha de su entrada en vigor, las reservas. las funciones del

depositario y otras cuestiones que se susciten necesariamente antes de la entrada en vigor del tratado se aplicarán desde el momento de la adopción de su texto. (Convención de Viena Sobre Derecho de los Tratados, 1980)

El DR-CAFTA entró en vigor en 2006 para Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Estados Unidos; República Dominicana en 2007 y Costa Rica en 2009. A continuación se detallan las fechas en que entró en Vigor en cada país firmante:

TABLA No. 9
VIGENCIA CAFTA-DR

País	Fecha de Vigencia
El Salvador	1 de marzo de 2006
Honduras	1 de abril de 2006
Nicaragua	1 de abril de 2006
Guatemala	1 de julio de 2006
República Dominicana	1 de marzo de 2007
Costa Rica	01 enero de 2009
Fuente: www.sice.oas.org	

4.2.6 Canje o Depósito

Canje o depósito de los instrumentos de ratificación aceptación aprobación o adhesión. Salvo que el tratado disponga otra cosa los instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión harán constar del consentimiento de un Estado en obligarse por un tratado al efectuarse:

- a) su canje entre los Estados contratantes;
- b) su depósito en poder del depositario; o
- c) su notificación a los Estados contratantes o al depositario si así se ha convenido (Convención de Viena Sobre Derecho de los Tratados, 1980)

El DR-CAFTA sustentó el de depósito según el:

Artículo 22.8: Depositario Los textos originales en inglés y español de este Tratado serán depositados en la Secretaría General de la Organización de Estados Americanos, la cual fungirá como Depositario. El Depositario suministrará sin demora una copia certificada de los textos originales a cada signatario. (CAFTA-DR, Texto del tratado, s.f.)

4.3 Objetivos DR-CAFTA

Los objetivos de este Tratado, desarrollados de manera más específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida, y transparencia, son:

- a) estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes;
- b) eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre los territorios de las Partes;
- c) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- d) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- e) proteger en forma adecuada y eficaz y hacer valer los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada Parte;
- f) crear procedimientos eficaces para la aplicación y el cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta, y para la solución de controversias; y
- g) establecer lineamientos para la cooperación bilateral, regional, y multilateral dirigida a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

4.3.1 Objetivos DR-CAFTA para Guatemala

Toda negociación comercial entre países tiene como principal objetivo establecer reglas comunes a través de la eliminación de barreras arancelarias, en la búsqueda de una cooperación mutua y el establecimiento de una zona de libre comercio. Adicional a este objetivo general, en el DR-CAFTA se determinaron algunos objetivos específicos. Por su parte, el estado de Guatemala estableció los siguientes: (Cuevas Quezada, 2005)

- a) Impulsar el desarrollo económico y social de Guatemala a través de la consolidación de la liberalización económica, alcanzada hasta el momento, y promover la continuación de dicho proceso, tendiente al crecimiento económico.
- b) Avanzar en la construcción de una economía abierta.
- c) Alcanzar una zona de libre comercio entre las Partes, brindando nuevas y mayores oportunidades de comercio para la oferta exportable actual y potencial.
- d) Crear un marco jurídico estable para promover y desarrollar las inversiones.
- e) Mejorar, ampliar y profundizar las condiciones de acceso al mercado estadounidense, derivadas de las preferencias comerciales vigentes.
- f) Normar el comercio de bienes y servicios a través de reglas claras, transparentes y estables.
- g) Establecer mecanismos que eviten la aplicación de medidas unilaterales y discrecionales que afecten los flujos comerciales.
- h) Promover la cooperación entre los países parte mediante la implementación de proyectos específicos en temas prioritarios para el desarrollo. (Cuevas Quezada, 2005)

4.4 Capítulos del DR-CAFTA

El tratado está dividido en 22 capítulos y sus respectivos anexos, que tratan sobre los diversos aspectos y regulaciones del comercio y la inversión.

TABLA No. 10**Capítulos del DR-CAFTA**

CAPÍTULO	TÍTULO
Capítulo Uno	Disposiciones finales
Capítulo Dos	Definiciones Generales
Capítulo Tres	Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado
Capítulo Cuatro	Reglas de Origen y Procedimientos de Origen
Capítulo Cinco	Administración aduanera y facilitación del comercio
Capítulo Seis	Medidas sanitarias y fitosanitarias
Capítulo Siete	Obstáculos técnicos al comercio
Capítulo Ocho	Defensa Comercial
Capítulo Nueve	Contratación Pública
Capítulo Diez	Inversiones
Capítulo Once	Comercio fronterizo de servicios
Capítulo Doce	Servicios Financieros
Capítulo Trece	Telecomunicaciones
Capítulo Catorce	Comercio electrónico
Capítulo Quince	Derechos de propiedad intelectual
Capítulo Dieciséis	Laboral Capítulo Diecisiete Ambiental
Capítulo Dieciocho	Transparencia
Capítulo Diecinueve	Administración de controversias
Capítulo Veinte	Soluciones de controversias
Capítulo Veintiún	Excepciones
Capítulo Veintidós	Disposiciones finales
Fuente: CAFTA-DR	

4.4.1 Capítulo Tres del DR-CAFTA

Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado

El comercio es el eje fundamental que cimienta la integración económica; para el caso del DR-CAFTA, el tratado versa ampliamente sobre los aspectos relativos al tratamiento comercial en todas las áreas involucradas. La reglamentación adopta por los países se fundamenta en unificar los criterios de cada estado, llevando a convención los procedimientos y normas a los que se someten los exportadores e importadores con los diferentes productos. El espíritu del tratado radica sobre la igualdad de trato a los bienes y servicios originarios de la zona CAFTA, dejando de lado el proteccionismo estatal sobre sectores de la economía. (Tercero, 2006)

Las disposiciones sobre Acceso a Mercados determinan los plazos en la que se eliminarán los aranceles, establecen normas para evitar barreras o restricciones innecesarias al comercio y los requisitos que deben cumplirse para que una mercancía se beneficie de las preferencias del tratado. (Cuevas Quezada, 2005)

Desgravación Arancelaria

El DR-CAFTA establece la obligación de no aumentar los aranceles existentes ni de adoptar aranceles nuevos, salvo que se disponga lo contrario en el Tratado. Cada país parte deberá eliminar progresivamente sus aranceles de conformidad con el Programa de Desgravación negociado. Ofreciéndose, para mayor certeza, la posibilidad, que los países centroamericanos se apliquen entre sí un tratamiento arancelario diferente. Asimismo, se establece la posibilidad de que dos o más países parte puedan acelerar la eliminación de aranceles. De realizarse tal modificación, la misma deberá ser notificada a los otros países que conforman este Tratado. (Cuevas Quezada, 2005)

Con las puesta en marcha del DR-CAFTA uno de los principales resultados para el sector agrícola de Guatemala fue el fortalecimiento de los beneficios de la ICC, a partir de la entrada en vigor del Tratado 6,404 fracciones arancelarias de productos guatemaltecos gozaron de libre arancel, con una cobertura del 90.88% del universo arancelario del país con un plazo de Desgravación es de 1-20 años, tomando en

cuenta que los principales productos agrícolas que Guatemala exporta hacia Estados Unidos son: café, banano, azúcar, frutas y vegetales, de los cuales el café y el banano ya gozaban de libre acceso previo a la firma del Tratado

En el caso del café y banano como lo confirma la Ficha Técnica de Agexport, ya tiene y continúa con aranceles a cero en la entrada en vigor del CAFTA-DR.

Para el caso de las importaciones, de acuerdo a las estadísticas comerciales, al año 2003, fueron 3 los productos (maíz amarillo, trigo duro y arroz) que representan el 80.3% de las importaciones de productos agrícolas desde Estados Unidos (US\$ 140.7 millones). Dichos productos de acuerdo a las listas de desgravación de Guatemala quedaron con un arancel del 0%. A continuación, un detalle de esos productos: (Maldonado, 2006)

4.4.2 Capítulo Cuatro del DR-CAFTA

Reglas de Origen y Procedimientos de Origen

Las reglas de origen son un conjunto de regulaciones que permiten establecer al país donde se ha producido una mercancía, para que pueda tener derecho de ingresar libre de impuestos de importación a una zona de libre comercio. Con el establecimiento de estas normas, se evita la triangulación de las mercancías, es decir, que países ajenos al tratado de libre comercio gocen de los beneficios acordados entre los países partes. (Cuevas Quezada, 2005)

Las formas de calificar el origen de las mercancías pueden ser a través de los criterios de:

- Mercancías obtenidas en su totalidad o producidas enteramente en el territorio de una o más de las Partes, ó
- Producción de la mercancía a partir de insumos ó materiales originarios
- Producción de la mercancía a partir de insumos ó materiales no originarios, siempre que se demuestre en su caso:

- a) Cambio de Clasificación Arancelaria (CCA)
- b) Cumplimiento de un Valor de Contenido Regional (VCR)
 - 35% para el método de Valor de materiales Originarios (aumento de valor).
 - 45% para el método de Valor de Materiales No Originarios (reducción de valor)
 - 35% para el método de Costo Neto (aplica sólo para capítulo 87- vehículos)

Dentro de las mercancías cuyo cumplimiento de las Reglas de origen específicas acordadas generarán mayores beneficios para nuestro país se destaca:

El Café Soluble: para que este producto goce de las preferencias arancelarias acordadas, este deberá ser elaborado a partir de café cultivado en Centroamérica o en Estados Unidos. (República de El Salvador, 2004)

La protección del café guatemalteco a través de las reglas de origen indicadas es un logro de la negociación del DR-CAFTA al exigir el uso de café originario de la región.

4.5 Situación actual DR-CAFTA

A diez años de la entrada en vigor del DR-CAFTA Guatemala goza de beneficios como un programa de desgravación arancelaria en ambas vías, entrada preferencial de bienes y servicios al mercado estadounidense y un marco jurídico estable que garantiza las reglas de comercio para todos los guatemaltecos con los Estados Unidos. (Morales, 2016)

Uno de los beneficios que ha aportado dicho Tratado es el incremento del intercambio comercial entre ambos países, para el año 2006 las exportaciones hacia Estados Unidos de América fueron de US\$2,783.2 millones pasando a US\$3,463.8 millones en el 2016. Las importaciones pasaron de US\$4,115.1 en 2006 a US\$6,521.0 en 2016.

Además, a través de las reglas de origen, el DR-CAFTA permite utilizar materia prima de los países partes para realizar el producto final y exportarlo como producto original,

aprovechando las preferencias arancelarias se puede impulsar el comercio regional a través de la innovación y utilizando la inversión.

Es importante mencionar que desde el 30 de Julio de 2010 por solicitud del Gobierno de Estados Unidos a Guatemala, se inició el proceso de consultas en el marco del DR-CAFTA, derivado de la denuncia que la central sindical de Estados Unidos (AFL-CIO) y seis sindicatos de Guatemala hicieron por violaciones al Capítulo Laboral del DR-CAFTA, específicamente en el Artículo 16.2.1(a). particularmente por hechos de violencia, incluidos varios asesinatos, contra sindicalistas en los años 2013 y 2014.

El artículo 16.2(a) del Tratado de Libre Comercio República Dominicana, Centroamérica, Estados Unidos de América (DR-CAFTA) dispone que una Parte no dejará de aplicar efectivamente su legislación laboral, por medio de un curso de acción o inacción sostenido o recurrente, de manera que afecte el comercio entre las Partes, después de la fecha de entrada en vigor del Tratado. (CAFTA-DR, Texto del tratado, s.f.)

Según el Ministerio de Economía, Estados Unidos alega que Guatemala no cumple con esta disposición en virtud de:

- a) No asegurar el cumplimiento de órdenes judiciales sobre derechos laborales relacionados con el derecho de asociación, el derecho de organización y negociación colectiva;
- b) No realizar inspecciones e imponer sanciones que aseguren condiciones aceptables de trabajo; y,
- c) No registrar sindicatos de manera oportuna o instituir los procesos de conciliación, de manera que atenta contra el derecho de organizarse y negociar colectivamente.

Para sustentar sus reclamaciones, Estados Unidos presentó pruebas documentales consistentes en declaraciones anónimas de supuestos trabajadores afectados; estudios preparados por ONGs que reciben el apoyo del Gobierno de los Estados Unidos y copias incompletas de expedientes administrativos y judiciales con información censurada.

Por su parte, Guatemala se defendió en varios sentidos:

- a) Jurisdicción del Grupo Arbitral: Guatemala cuestionó la solicitud de consultas y la solicitud de establecimiento del Grupo Arbitral.
- b) Admisibilidad de las pruebas documentales.
- c) Aplicación efectiva de la legislación laboral.
- d) Curso de acción o inacción sostenido o recurrente.
- e) De una manera que afecte el comercio.
- f) Las acciones judiciales están exentas del ámbito de aplicación del artículo 16.2.1(a).
- g) Discrecionalidad permitida bajo el CAFTA-DR.

El Grupo Arbitral Inicialmente estuvo conformado por Kevin Banks (Presidente), Ted Posner y Mario Fuentes Destarac. El Sr. Banks es un abogado laboralista de nacionalidad canadiense, el Sr. Posner es de Estados Unidos y el Sr. Fuentes de Guatemala. El 4 de noviembre de 2015, un mes antes de que el Grupo Arbitral emitiera su resolución inicial, el Sr. Fuentes Destarac presentó su renuncia. En su lugar Guatemala propuso al Sr. Ricardo Ramírez (México), Miembro del Órgano de Apelación de la OMC. No habiendo objeción por parte de Estados Unidos, el Grupo Arbitral quedó reconstituido con el Sr. Ramírez.

El Grupo Arbitral remitió a las partes el informe inicial el 27 de septiembre de 2016. El contenido del mismo es confidencial, únicamente para conocimiento de las Partes en la diferencia, por lo que su divulgación es prohibida. Las Partes en la disputa realizaron los comentarios al Informe Inicial.

Finalmente, publicado por El periódico el 27 junio de 2017, el informe final del panel arbitral que conoció el contencioso laboral entre Guatemala y Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (DR CAFTA, por sus siglas en inglés) fue hecho público ayer, confirmando la decisión favorable al Estado guatemalteco.

Este es un primer caso laboral que gana Guatemala. Pero todavía tiene pendiente la amenaza de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para instalar una comisión de Encuesta al país por el incumplimiento del Convenio 87 sobre libertad sindical y protección del derecho de sindicación. Se considera que esta decisión marca una tendencia hacia el fortalecimiento de las relaciones diplomáticas no solo entre Estados sino también con OIT.

CAPITULO V

5 ANÁLISIS DE LOS INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DEL COMERCIO EXTERIOR CON ESTADOS UNIDOS DEL CAFÉ Y BANANO

5.1 Relación Comercial Guatemala - Estados Unidos de América

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

A lo largo de los años, el desarrollo productivo y el nivel económico que ha alcanzado Guatemala, respecto a las políticas de apertura comercial que se han implementado, así como a la influencia de los profundos cambios que ha experimentado la geografía económica y comercial del mundo con la globalización, ha permitido que tanto los productos como los mercados de exportación de Guatemala hayan sufrido una transformación y diversificación significativos, con lo cual la mencionada dependencia, si bien ha venido disminuyendo de manera paulatina, no por ello los Estados Unidos de América, han perdido su importancia como socio comercial de primer orden. (Ministerio de Economía, 2013)

El Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, el cual cobró vigencia el 1 de julio de 2006, ha tenido gran importancia para Guatemala, ya que dicho país representa la primera economía del mundo, con el cual se ha tenido una intensa relación comercial, constituyéndose en el primer socio comercial más importante. Las exportaciones a los Estados Unidos representan más del 30% de las exportaciones totales, mientras que las importaciones provenientes de dicho país equivalen durante los últimos años alrededor del 42% de las importaciones totales; tomando en cuenta que los Estados Unidos es el principal proveedor de materias primas.

El DR-CAFTA, abrió la oportunidad para que la producción guatemalteca tenga acceso a un mercado de más de 300 millones de habitantes, lo cual ha permitido incrementar las exportaciones, ha atraído nuevas inversiones y ha generado nuevas oportunidades de empleo, lo que ha contribuido en el desarrollo y el crecimiento económico del país.

El DR-CAFTA ha facilitado el comercio y la inversión entre Estados Unidos y Guatemala, mediante la eliminación de impuestos a las importaciones y otras barreras al comercio de productos y servicios. A la par de ello, se han obtenido beneficios para los consumidores, quienes como resultado de una mayor competencia han disfrutado de más opciones de compra en condiciones de mayor competencia. El DR-CAFTA ha sido un acuerdo que ha regido el comercio de productos y servicios entre los países miembros, además incluye normas de apoyo a las inversiones, protección de los derechos de propiedad intelectual, acceso a las contrataciones de los gobiernos y ha promovido un mayor respeto a las leyes laborales y ambientales. (Ministerio de Economía, 2013)

Además, las normas que contiene para mejorar la transparencia y solucionar las controversias han servido para zanjar las diferencias y dar mayor certeza a los agentes económicos.

5.2 Balanza Comercial con los Estados Unidos de América

Según la Cámara de Comercio de Guatemala la balanza comercial, es la diferencia entre el ingreso (Exportaciones) y el gasto de la economía (importaciones), si el gasto es mayor que el ingreso se produce un déficit que tiene que ser financiado con ingresos provenientes del exterior.

En la Tabla No. 11 se muestra la balanza comercial de Guatemala con Estados Unidos, en el primer período (2002-2006), la balanza comercial mostró un déficit acumulado de US\$5,685.6 millones, en tanto que para el período 2007-2011, este déficit fue de US\$9,321.5 millones, lo que representó un incremento en el saldo deficitario de US\$3,635.9 millones (63.9%). Este resultado se dio porque el comportamiento de las importaciones ha sido, en general, más dinámicas que el comportamiento de las exportaciones. A lo largo del período analizado, el déficit de la balanza comercial se ha incrementado en forma recurrente con excepción del año 2009, momento en que se generó la crisis económica y financiera mundial, originado en los Estados Unidos de América.

Estados Unidos ha sido un importante proveedor de diversos productos manufacturados, derivados del petróleo, vehículos y material de transporte, teniendo un valor más elevado que el de las exportaciones.

Tabla No. 11
Balanza Comercial de Guatemala con Estados Unidos de América
Años: 2002 - 2011
En millones de US dólares

Años	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
2002	2.215,7	3.269,9	-1.054,2
2003	2.384,3	3.373,0	-988,7
2004	2.660,3	3.674,5	-1.014,2
2005	2.686,4	3.983,1	-1.296,7
2006	2.783,2	4.115,1	-1.331,9
Subtotal	12.729,9	18.415,6	-5.685,7
2007	2.903,8	4.642,6	-1.738,8
2008	3.014,4	5.242,4	-2.228,0
2009	2.924,4	4.211,9	-1.287,5
2010	3.258,7	5.124,7	-1.866,0
2011	4.307,5	6.508,6	-2.201,1
Subtotal	16.408,8	25.730,2	-9.321,4

Fuente: Banco de Guatemala

En la actualidad la balanza comercial con Estados Unidos de América continúa siendo deficitaria en el año 2016 con un saldo deficitario acumulado de US\$3,057.2 millones, representado por US\$3,463.8 millones en las exportaciones y US\$6,521.0 millones en las importaciones.

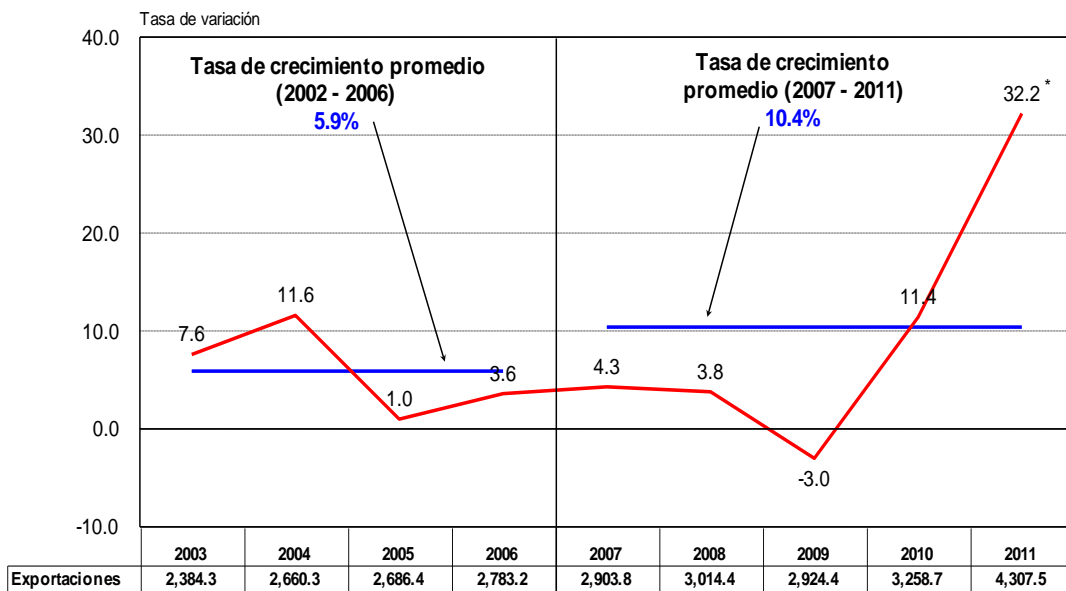
5.3 Exportaciones hacia los Estados Unidos de América

De acuerdo con las cifras registradas por el Banco de Guatemala, en el período en estudio, Estados Unidos de América ha sido el principal socio comercial de Guatemala, las exportaciones durante los períodos 2002-2006 y 2007-2011, registraron un incremento de US\$3,678.9 millones (28.9%), al pasar de US\$12,729.9 millones en el

primer período (2002-2006) a US\$16,408.8 millones en el segundo período (2007-2011). Las tasas de crecimiento promedio observadas en dichos períodos se situaron en 5.9% para el primero (2002-2006) y en 10.4% para el segundo (2007-2011), con lo cual se observa un incremento de 4.5 puntos porcentuales.

El incremento se explica principalmente, por el comportamiento observado en las exportaciones de “Piedras y metales preciosos” y “Café” en el segundo período. Para el caso de las exportaciones de Piedras y metales preciosos el incremento se explica por el inicio de operaciones de la empresa Montana Exploradora Guatemala, S.A. en el país, y para el caso de las exportaciones de Café el comportamiento observado se explica por el incremento de precios a nivel internacional del grano, observado principalmente en el año 2011, cuando se situó en US\$170.00 por quintal de Café arábica. Las tasas observadas en cada uno de los años de los períodos indicados pueden apreciarse en la gráfica siguiente:

Gráfica No. 3
Tasa de variación del valor de las Exportaciones realizadas a Estados Unidos de América
Años 2002 - 2011
En millones de US dólares y tallas de variación en porcentajes



Nota: no se presenta la tasa de variación correspondiente al año 2002, debido a que no es comparable con el valor registrado en el año 2001, derivado que en 2002 se realizó el cambio de metodología en las estadísticas de Comercio Exterior, a partir de la cual empezó a compilarse el Comercio al amparo de los Decretos 29-89 y 65-89 del Congreso de la República, Ley de Incentivo a la actividad exportadora y de maquila y Ley de Zonas Francas respectivamente.

Fuente: Banco de Guatemala

Dentro de los principales productos exportados en los períodos en análisis, y tomando como referencia los montos por producto registrados en el período 2007-2011, siendo estos los siguientes: Artículos de Vestuario (34.4%) se situó en US\$5,637.2 millones, cifra inferior en US\$1,198.1 millones (-17.5%) al monto registrado en el primer período (2002-2006), cuando se situó en US\$6,835.3 millones; Piedras y metales preciosos y semipreciosos (12.2%), el cual ascendió a US\$ 1,999.1 millones, mayor en US\$ 1,966.6 millones (6,051.1%) al valor registrado en el primer período US\$32.5 millones, comportamiento que se explica principalmente por las operaciones realizadas por la empresa Montana Exploradora Guatemala, S.A.

Banano (10.1%), con un incremento de US\$569.4 millones (52.5%), al pasar de US\$1,084.7 millones en el primer período a US\$1,654.1 millones en el segundo; Café (9.7%), el cual pasó de US\$810.3 millones en el primer período a US\$1,599.7 millones en el segundo, mostrando un incremento de US\$789.4 millones (97.4%); Petróleo (8.3%); con un incremento de US\$402.8 millones (42.0%), al pasar de US\$959.3 millones en el primer período, a US\$1,362.1 millones en el segundo, los cuales se pueden apreciar en la Tabla No. 12.

Tabla No. 12
Exportaciones de los 10 Principales Productos a los Estados Unidos de América
Años: 2002 – 2011
- En millones de US dólares -

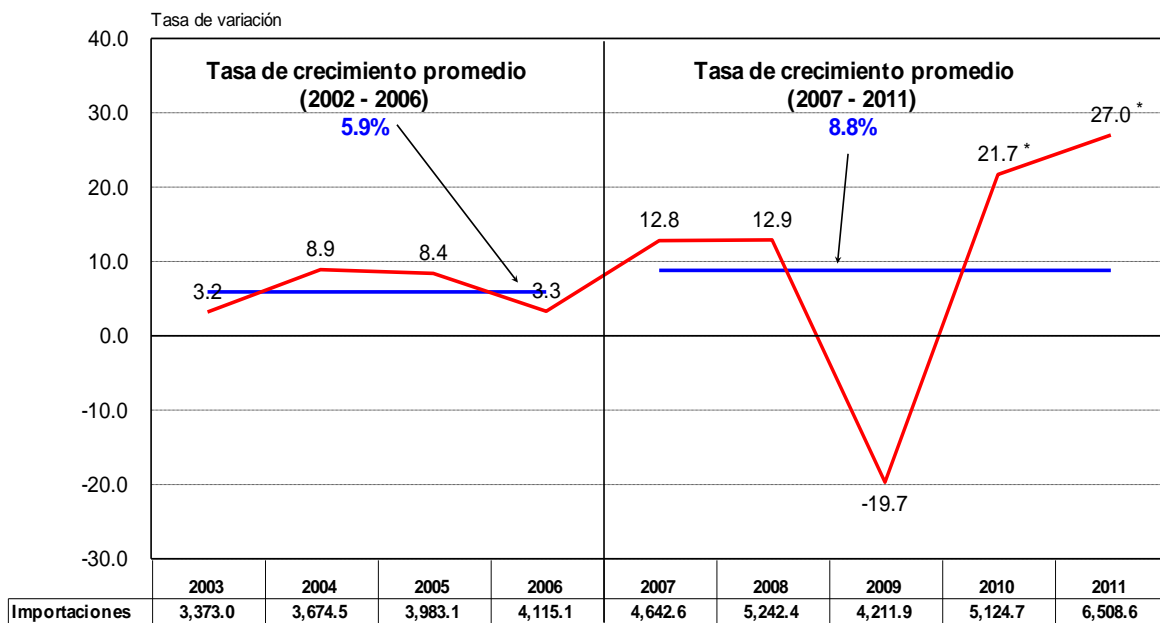
PRODUCTO	2002-2006	2007-2011	TASA DE CRECIMIENTO %
TOTAL	<u>12.729,90</u>	<u>16.408,80</u>	<u>28,9</u>
1 Artículos de vestuario	6.835,3	5.637,2	-17,5
2 Piedras y metales preciosos y semipreciosos	32,5	1.999,1	6.051,1
3 Banano	1.084,7	1.654,1	52,5
4 Café	810,3	1.599,7	97,4
5 Petróleo	959,3	1.362,1	42,0
6 Frutas frescas, secas o congeladas	422,1	785,8	86,2
7 Legumbres y hortalizas	288,5	485,1	68,1
8 Azúcar	253,9	454,9	79,2
9 Manufacturas de papel y cartón	111,7	217,4	94,6
10 Caucho natural (hule)	12,0	155,5	1.195,8
11 Otros productos	1.919,6	2.057,9	7,2

Fuente: Banco de Guatemala

5.4 Importaciones desde los Estados Unidos de América

De acuerdo a las cifras de importaciones registradas durante los períodos 2002-2006 y 2007-2011, se observó un crecimiento en el monto importado de US\$7,314.8 millones (39.7%), del primer período (2002-2006) respecto al segundo (2007-2011), al pasar de US\$18,415.5 millones en el primero (2002-2006) a US\$25,730.3 millones en el segundo, obteniéndose de esta manera una tasa media acumulativa de crecimiento de 5.9% para el primero período y 8.8% para el segundo tal y como se puede observar en la Gráfica No. 4. Es importante mencionar que la tasa de variación observada en el período 2007-2011 se debe principalmente, a los altos precios del petróleo y sus derivados, registrado en esos años 2010 y 2011.

Gráfica No. 4
Tasa de variación del valor de las Importaciones realizadas desde Estados Unidos de América
Años 2002 - 2011
En millones de US dólares y tasas de variación en porcentajes



Nota: no se presenta la tasa de variación correspondiente al año 2002, debido a que no es comparable con el valor registrado en el año 2001, derivado que en 2002 se realizó el cambio de metodología en las estadísticas de Comercio Exterior, a partir de la cual empezó a compilarse el Comercio al amparo de los Decretos 29-89 y 65-89 del Congreso de la República, Ley de Incentivo a la actividad exportadora y de maquila y Ley de Zonas Francas respectivamente.

Fuente: Banco de Guatemala

A continuación, (Tabla No. 13) se describe el comportamiento de los principales productos importados según el monto registrado en el segundo período (2007-2011), y se comparan respecto al primer período (2002-2006), siendo estos los siguientes:

Diésel (12.9%), para el segundo período (2007-2011) ascendió a US\$3,308.5 millones, cifra superior en US\$2,127.3 millones (180.1%) al monto registrado en el primero (2002-2006), cuando se situó en US\$1,181.2 millones; Máquinas y aparatos mecánicos para usos electrotécnicos (10.6%), el cual paso de US\$2,189.9 millones en el primer período (2002-2006) a US\$2,723.6 millones en el segundo (2007-2011), mostrando un incremento de US\$533.7 millones (24.4%); Vehículos y material de transporte (7.4%), con una disminución de US\$47.6 millones (-2.4%), al pasar de US\$1,947.3 millones en el primer período (2002-2006) a US\$1,899.7 millones para el segundo (2007-2011); Gasolina (5.8%), el cual paso de US\$ 610.1 millones en el primer período (2002-2006) a US\$1,492.8 millones, en el segundo (2007-2011), lo que significó una variación de US\$882.7 millones (144.7%); Materiales plásticos y sus manufacturas (5.8%); con un incremento de US\$398.0 millones (36.4%), al pasar de US\$1,092.6 millones en el primer período (2002-2006), a US\$1,490.6 millones en el segundo (2007-2011).

Tabla No. 13
Importaciones de los 10 Principales Productos desde los Estados Unidos de América
Años: 2002 – 2011
- En millones de US dólares -

PRODUCTO	2002-2006	2007-2011	TASA DE CRECIMIENTO %
TOTAL	<u>18.415,50</u>	<u>25.730,30</u>	<u>39,7</u>
1 Diésel	1.181,2	3.308,5	180,1
2 Máquinas y aparatos mecánicos para usos elect	2.189,9	2.723,6	24,4
3 Vehículos y material de transporte	1.947,3	1.899,7	-2,4
4 Gasolina	610,1	1.492,8	144,7
5 Materiales plásticos y sus manufacturas	1.092,6	1.490,6	36,4
6 Otros derivados de petróleo	554,2	1.141,8	106,0
7 Aparatos transmisores y receptores	781,3	956,7	22,4
8 Papel y cartón	524,2	848,9	61,9
9 Maíz	418,8	846,7	102,2
10 Materiales textiles (tejidos o telas)	1.337,6	828,1	-38,1
11 Otros productos	7.778,3	10.192,9	31,0

Fuente: Banco de Guatemala

5.5 Exportaciones de Café y Banano a Estados Unidos de América

El cultivo del café ha sido fundamental para el desarrollo de la economía guatemalteca, no solamente por el crecimiento económico al que se encuentra asociado, sino además por los efectos que tuvo sobre la población rural del país, significó el surgimiento de la propiedad privada, la creación de nuevas fuentes de trabajo y el reconocimiento del país por la producción de este especial grano.

La crisis financiera mundial ocasionó una alteración económica en el comercio mundial, por lo cual se enfrentaron a un aumento de precios, especulación, proteccionismo y baja en la demanda comercial. Esta desestabilidad provocó una disminución en las exportaciones, debido a baja en la demanda ya que los consumidores optan por un producto de menor calidad a un precio más bajo, tomando en cuenta el costo de producción encarece por el alza de precios del petróleo, fertilizantes, pesticidas y todos los materiales necesarios para la producción y exportación del café.

La Organización Internacional del Café (por sus siglas en inglés ICO) explicó que este sector es uno de los menos afectados por la crisis mundial del 2009, ya que es un producto de bajo precio, fácil distribución y de consumo masivo.

Se debe tomar en cuenta que Estados Unidos de América es el principal socio comercial para Guatemala en las exportaciones de café, por lo que la condición de dicho país afectó directamente a rubro de las exportaciones de café de nuestro país.

Otro factor muy importante en este período fueron los brotes de Roya en la caficultura guatemalteca, para ANACAFE La roya es una enfermedad del café ocasionada por el hongo *Hemileia vastatrix*, ataca principalmente las plantaciones de las variedades Caturra, Catuaí, Bourbon, Typica, Pache y otras susceptibles. En Guatemala se le conoce desde el año 1980. Afecta hojas maduras y cuando el ataque es severo puede también infectar hojas jóvenes provocando una intensa caída de hojas y pérdidas en la producción. La Roya provoca una reducción en el volumen de la producción lo cual constituye una crisis, en la cual se ven afectado desde las personas que viven de la

producción y comercialización del café, hasta el país con la baja de las exportaciones de dicho grano.

Los productores de café en Guatemala cuentan con apoyo nacional e Internacional para poder enfrentarse a las plagas como la roya, por ejemplo, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), la Cooperación Italiana en coordinación con el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (Maga) y la Asociación Nacional del Café (ANACAFÉ).

ANACAFÉ es una institución muy importante en el sector cafetalero fue fundada el 4 de noviembre de 1960, con el objetivo de velar por los intereses de los productores de café del país. Para cumplir estos objetivos, ANACAFÉ desarrolla diversas actividades que promueven la excelencia del café guatemalteco a nivel nacional e internacional, brindando también servicios de asistencia técnica, investigación, de laboratorio (análisis foliar y de suelos) e información del mercado. Además orienta, desarrolla y ejecuta la política cafetera del país; regula las exportaciones de café a través de la emisión de licencias de exportación. También representa los intereses de la caficultura ante la Organización Internacional del Café (OIC).

Básicamente ANACAFÉ promueve la excelencia del café guatemalteco en los diferentes mercados internacionales, así mismo brinda asesorías, capacitaciones en cuanto a su cultivo, cosecha, proceso y prevención de la Roya. También es la encargada de emitir la certificación sobre la originalidad del café, lo cual garantiza fidedignamente la calidad y sabor del grano nacional.

En el período en estudio en las exportaciones de Café se observó una tasa de crecimiento del 97.4% en el segundo período (2007-2011) respecto al primero (2002-2006) ocasionado principalmente por el aumento en el precio internacional, el cual para el caso del Café (primera posición a futuro Contrato C) fue de US\$88.27 el quintal durante el primer período, mientras que en el segundo período fue de a US\$158.22, equivalente a un aumento de 79.2%.

La producción y comercialización del banano ayuda de manera especial a la economía del país, convirtiéndose en una importante fuente de ingresos de exportación y de

empleo, es por eso que Guatemala durante muchos años ha sido uno de los países más estables de todos los países exportadores de banano de América Latina, lo que ha permitido que la productividad de las tierras aumente gradualmente.

A partir del año 2000, se observa una importante recuperación de la producción y las exportaciones, sobre todo en Guatemala y Honduras, que fueron castigadas a finales de 1998 por el Huracán Mitch. Las exportaciones aumentaron también de forma significativa en 2002. (ANACAFE, 2017)

En Guatemala las empresas más importantes en la producción y exportación del banano son:

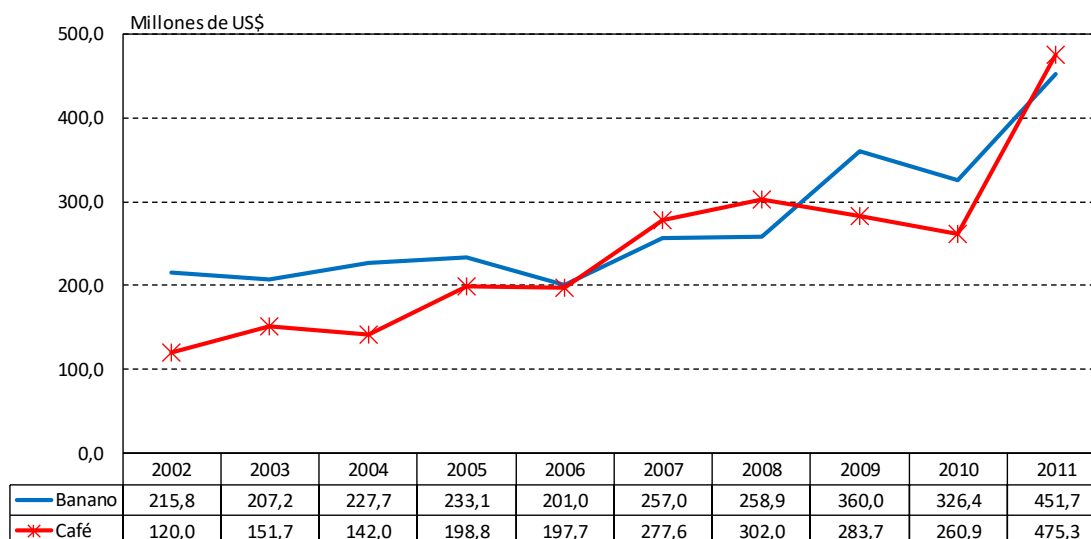
- BANASA, empresa reconocida mundialmente, y que por más de 35 años ha producido banano de la variedad Williams de la más alta calidad, utilizando tecnología de punta en prácticas agrícolas, lo que hace que el fruto final sea un excelente producto de exportación, para lo cual cuenta con plantaciones propias de 4.760 con un sistema de comercialización eficiente y organizada.
- Agrofruit, empresa que se dedica a la producción y exportación de banano, piña y rambután con sus plantaciones en Guatemala y Costa Rica. Cuentan como 5,500 hectáreas de banano las cuales producen 17,4 millones de cajas al año y más de 5,000 empleados.

La empresa se ha esmerado en contar con las diferentes certificaciones internacionales tales como Global Gap, ISO 14001, entre otros para poder garantizar a sus clientes en el exterior la excelente calidad de su fruta y procesos.

En el caso del Banano también se observó una tasa de crecimiento del 52.5% en el segundo período (2007-2011) respecto al primero (2002-2006) ocasionado principalmente por el aumento del precio internacional, (precio sport mercado de los Estados Unidos de América, Caja de 40 lbs.), el incremento fue de US\$9.95 en el primer período (2002-2006) a US\$16.33 en el segundo (2007-2011), equivalente a un alza de 64.1%.

A continuación se pueden apreciar en la Gráfica No. 5 los datos arriba mencionados.

Gráfica No. 5
Exportaciones de Café y Banano a los Estados Unidos de América
Años: 2002 – 2011
- En millones de US dólares -



Fuente: Banco de Guatemala

5.6 Indicadores de Competitividad del Café y Banano

Para la realización de los resultados de los Indicadores de Competitividad del Café y Banano, se amplió el período de tiempo analizado, debido a que la medición de los indicadores involucra un período comparativo, por lo cual se establecieron dos períodos 2002 – 2006 antes del DR-CAFTA y 2007 – 2011 después del tratado.

5.6.1 El índice de Especialización Internacional de Lafay a nivel Mundial

Como se indicó anteriormente, en la presente investigación se realizó la medición de la participación del comercio de café y banano en el mercado mundial, así como en el mercado de Estados Unidos. En la Tabla No. 14 se muestra la información del producto de café para los años 2002, 2007 y 2011. En ella se puede apreciar que Guatemala ha mantenido su posición comercial frente al mercado mundial casi invariante desde 2002, al reportar una participación de 3.8% en 2002 y 3.9% en 2011.

Tabla No. 14
Indicador de Especialización Internacional de Lafay: Café
Años 2002, 2007 y 2011

Año 2002			Año 2007			Año 2011		
Posición Competitiva	País	Indicador	Posición Competitiva	País	Indicador	Posición Competitiva	País	Indicador
1	Brasil	28,2%	1	Brasil	24,2%	1	Brasil	26,6%
2	Viet Nam	13,1%	2	Viet Nam	20,0%	2	Viet Nam	18,6%
3	Colombia	10,5%	3	Colombia	10,3%	3	Colombia	5,6%
4	Indonesia	5,7%	4	Indonesia	4,4%	4	Indonesia	4,9%
5	Guatemala	3,8%	5	Guatemala	3,7%	5	Perú	4,4%
6	Uganda	3,7%	6	Honduras	3,4%	6	Guatemala	3,9%
7	Perú	3,1%	7	Perú	2,8%	7	Honduras	3,8%
8	Honduras	3,0%	8	Ethiopia	2,6%	8	Uganda	2,8%
9	India	2,9%	9	Uganda	2,5%	9	India	2,7%
10	Costa de Marfil	2,6%	10	México	2,2%	10	Ethiopia	2,4%

Fuente: Banco de Guatemala

En lo referente al banano, en la Tabla No. 15 muestra que Guatemala ha mantenido una posición comercial estable siendo el quinto país exportador de banano en el mundo desde 2002; su participación en el mercado mundial ha variado de 6.7% en 2002 a 7.6% en 2011.

Tabla No. 15
Indicador de Especialización Internacional de Lafay: Banano
Años 2002, 2007 y 2011

Año 2002			Año 2007			Año 2011		
Posición Competitiva	País	Indicador	Posición Competitiva	País	Indicador	Posición Competitiva	País	Indicador
1	Ecuador	29,0%	1	Ecuador	28,9%	1	Ecuador	30,9%
2	Costa Rica	12,9%	2	Filipinas	12,4%	2	Filipinas	10,9%
3	Filipinas	11,6%	3	Costa Rica	11,4%	3	Costa Rica	9,9%
4	Colombia	10,0%	4	Colombia	9,1%	4	Colombia	9,7%
5	Guatemala	6,7%	5	Guatemala	7,8%	5	Guatemala	7,6%
6	Honduras	3,0%	6	Honduras	3,1%	6	Honduras	2,5%
7	Panama	2,8%	7	Panama	2,4%	7	Rep. Dominicana	1,8%
8	Costa de Marfil	1,8%	8	Costa de Marfil	1,6%	8	Costa de Marfil	1,7%
9	Brasil	1,7%	9	Camerún	1,3%	9	Panama	1,4%
10	Camerún	1,6%	10	Rep. Dominicana	1,2%	10	Camerún	1,3%

Fuente: Banco de Guatemala

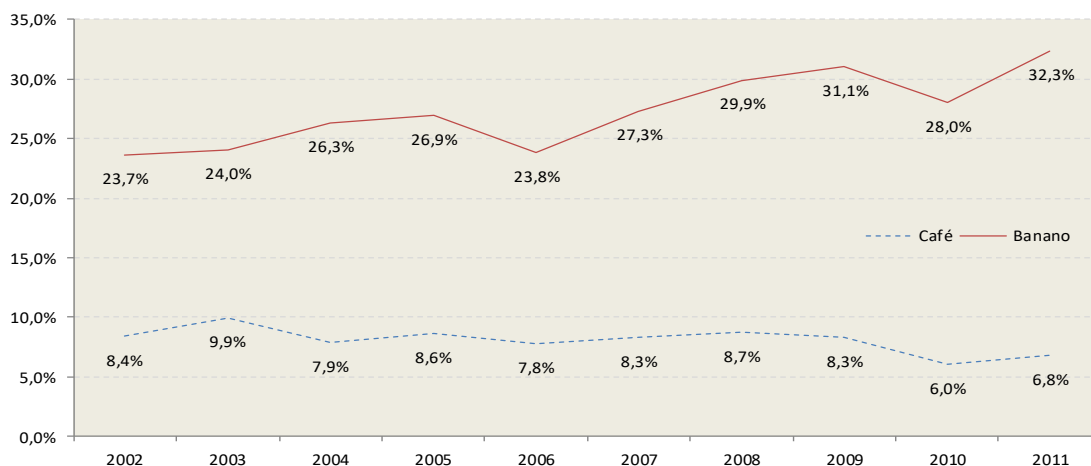
Según datos tomados de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura desde 1961 hasta 2011 Guatemala mantuvo su participación en la venta de café y banano en el mercado mundial, en un promedio del quinto lugar a nivel mundial como exportador de los productos en mención.

5.6.2 El índice de especialización internacional de Lafay dentro del mercado de Estados Unidos de América

Del total de las exportaciones hechas hacia los Estados Unidos de América por parte de todos los países socios ofertantes de café, Guatemala reportó tener una participación promedio, de 2002 a 2006, de 8.5%; mientras que de 2007 a 2011, las exportaciones netas de café de Guatemala reportaron tener un promedio de participación de 7.6%. La participación en el mercado de café por parte del país se redujo en el año 2010 debido a la Tormenta Tropical Agatha que se originó el 24 de mayo en las costas de Guatemala y el 27 del mismo mes, la erupción del Volcán de Pacaya lo cual afectó en gran medida del café, aunado a las consecuencias de la crisis financiera internacional de 2008-2009 y los brotes de Roya en el año 2010.

En lo concerniente al mercado de banano en los Estados Unidos, la participación de Guatemala dentro de este mercado fue de 24.9% en promedio en el período 2002 - 2006; por su parte de 2007 a 2011, la participación de las ventas netas de banano por parte del país se incrementó a 29.7%, siendo un alza de 4.8 puntos porcentuales después de la firma del DR-CAFTA, mostrando su baja en el año 2010 debido a las consecuencias de la crisis financiera internacional de 2008-2009, pero recuperándose rápidamente en el año 2011.

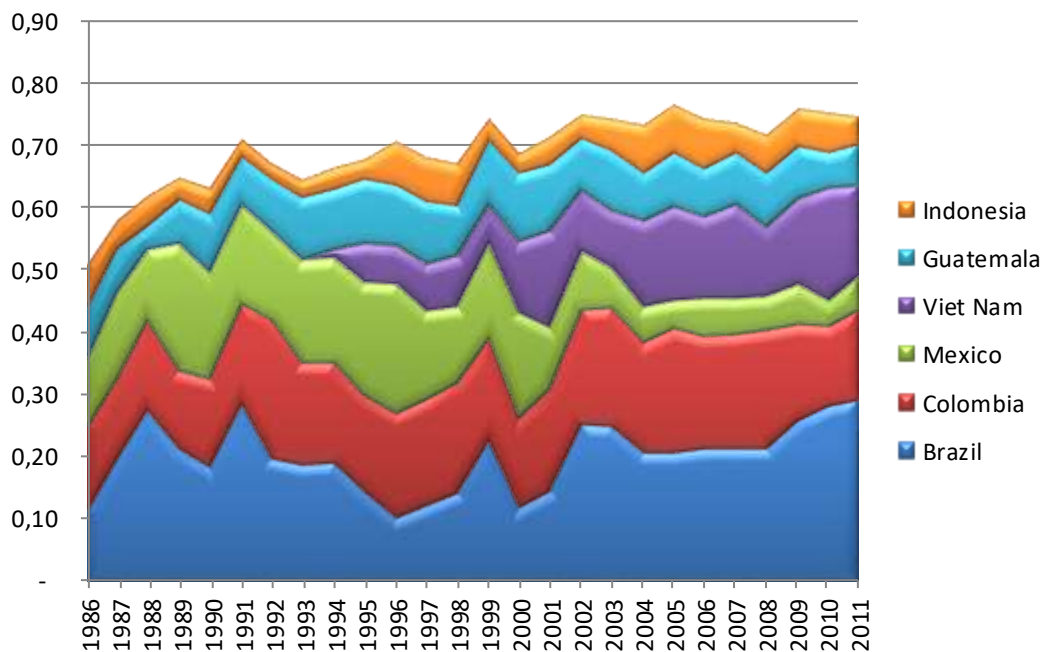
Gráfica No. 6
Participación de Guatemala como Exportador de Café y Banano en del Mercado de Estados Unidos de América
Años 2002, 2007 y 2011



Fuente: FAO

En el marco comparativo internacional del mercado de café en Estados Unidos de América, Guatemala ha reportado tener en promedio, entre 1986-2011, una participación de más del 8% en el mercado en mención, siendo el cuarto exportador más importante. En conjunto con Brasil, Colombia, Vietnam, Indonesia y México representan el 74% del total de los exportadores.

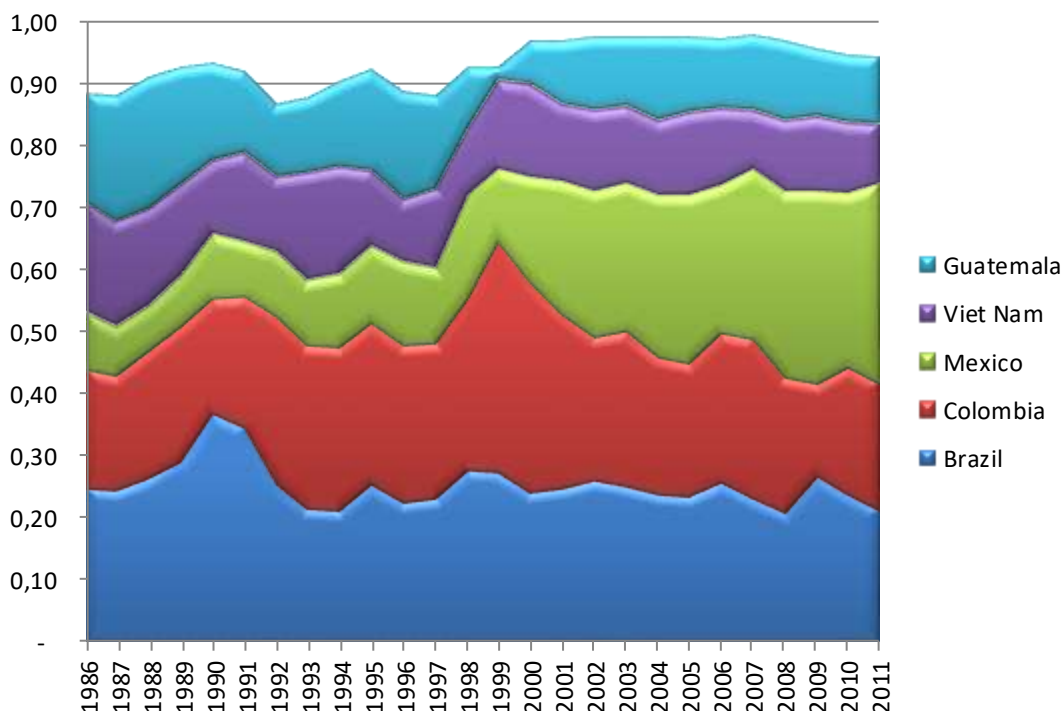
Gráfica No. 7
Participación de varios países como exportadores de Café en el mercado de Estados Unidos de América
Años 2002 - 2011



Fuente: FAO

En lo concerniente al mercado de banano, Guatemala se sitúa en el quinto lugar y con una participación de 12.9% del mercado, por detrás de Brasil, Colombia, México y Vietnam, cuya participación agregada, promedio entre 1986-2011, es de más del 93% del mercado de Estados Unidos.

Gráfica No. 8
Participación de varios países como exportadores de Banano en el mercado
de Estados Unidos de América
Años 2002 - 2011



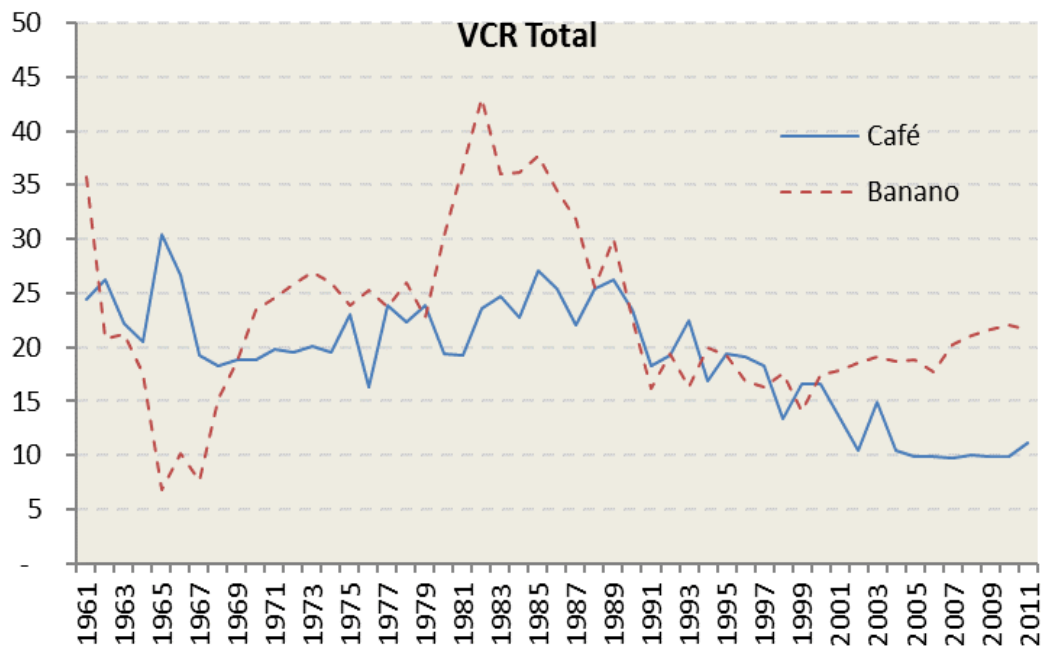
Fuente: FAO

5.6.3 El índice de la Ventaja Comparativa Revelada (VCR)

Tomando en cuenta que el VCR es el cociente entre la participación de un producto en las exportaciones de un país y la participación de ese mismo producto en las exportaciones mundiales. Un valor mayor (menor) a uno indica la presencia (ausencia) de VCR en ese producto porque, en relación al total exportado, exporta más que el mundo.

En la Gráfica No. 9, se puede observar que desde 1961 la ventaja comparativa revelada es tanto para café como para banano en el mercado mundial, aunque en el periodo 2002 -2011, la ventaja comparativa es más importante en el banano.

Gráfica No. 9
VCR Total de Guatemala en el Mercado Mundial de Café y Banano
Años 1961 - 2011

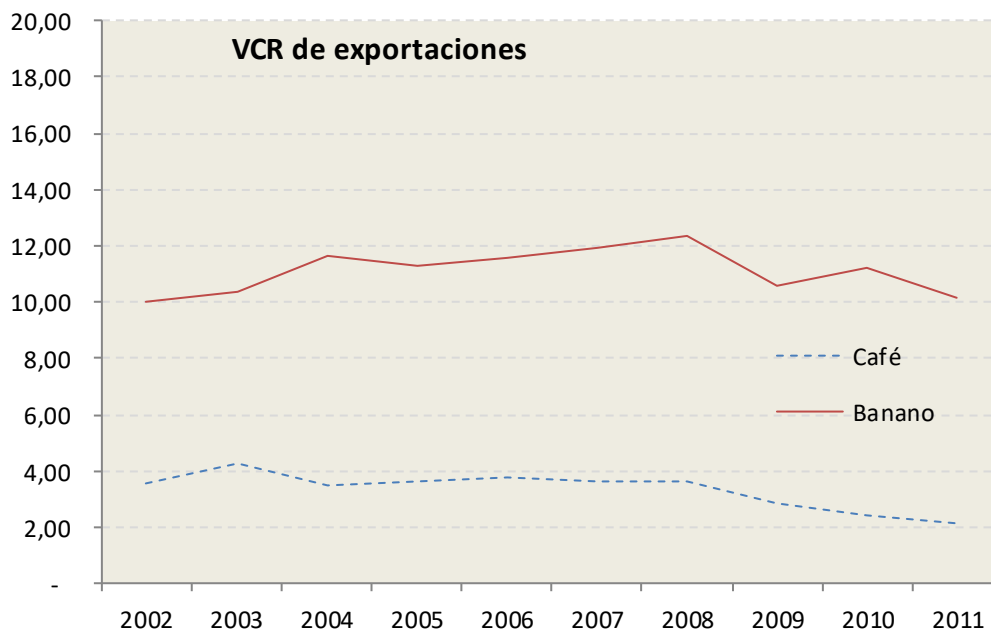


Fuente: FAO

En la Gráfica No. 10 se puede apreciar que, en el mercado de Estados Unidos de América, Guatemala mantiene niveles de la ventaja comparativa similares a los del mercado mundial.

Sin embargo, se puede apreciar que la ventaja comparativa total del producto de café disminuyó al reportar un promedio entre los años 2002-2006 un valor de 5.73, mientras que entre 2007-2011, el valor promedio es de 4.29, la baja se dio en los años 2009 – 2011 teniendo un promedio de 3.76, afectado por la crisis financiera mundial y las condiciones climáticas indicadas anteriormente. En el caso de banano, la ventaja comparativa se redujo, aunque muy levemente tal como se aprecia en la gráfica en mención.

Gráfica No. 10
VCR Total de Guatemala en el Mercado de Estados Unidos de América
de Café y Banano
Años 2002 - 2011

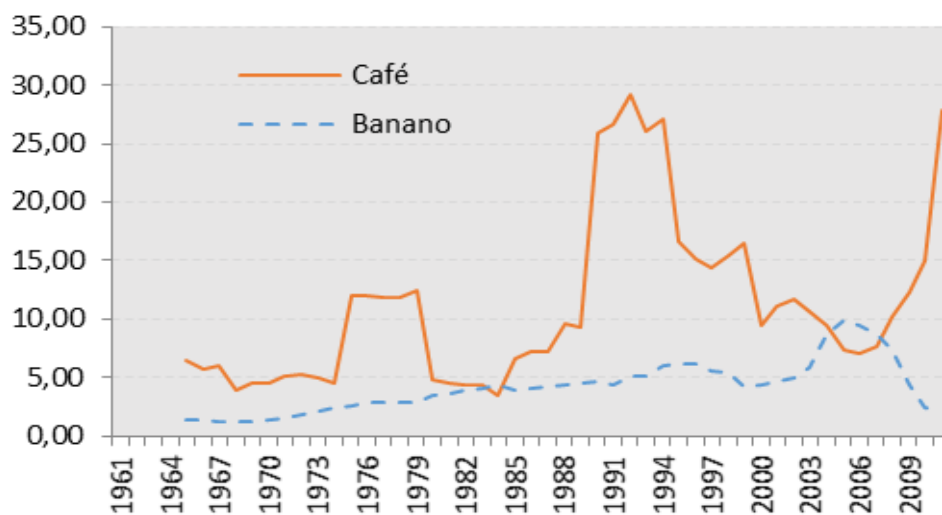


Fuente: FAO

5.6.4 El índice de Especialización Productiva

Este índice muestra que tanto es satisfecha la necesidad interna de Guatemala de café y banano. La Gráfica No. 11, muestra que Guatemala ha mantenido un índice de especialización productiva alto (con coeficiente mayor a 1), tanto en café como en banano, entre 1961-2011. Es decir, la producción local ha sido capaz de saciar la demanda local sin tener que recurrir significativamente a importaciones de estos productos. En ella se evidencia que el café tiende al alza mientras que el banano muestra una deterioración en la especialización productiva.

Gráfica No. 11
Índice de Especialización Productiva de Guatemala en Café y Banano
Años 1961 - 2011



Fuente: FAO

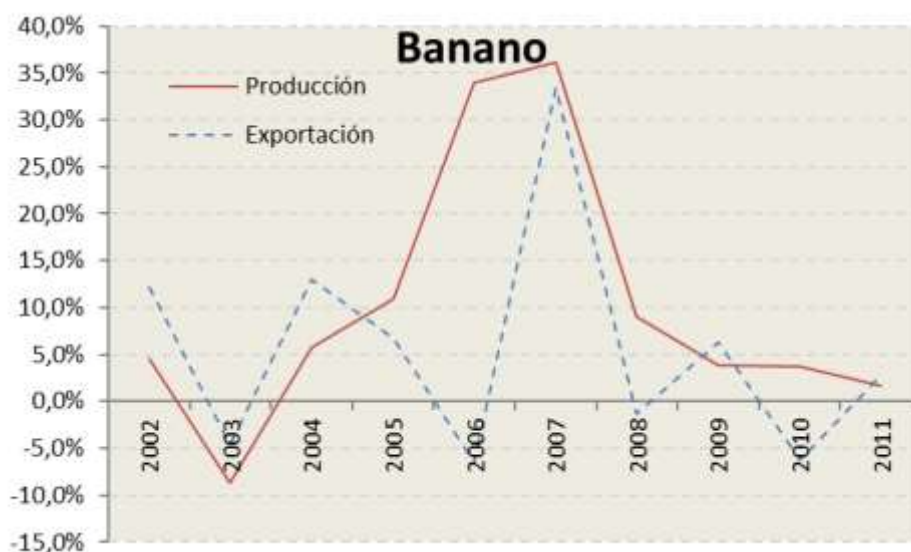
Esta situación se da, en el caso del café, porque la variación del volumen de la producción fue menor al de las exportaciones, mientras que, en el caso del banano, su producción fue significativamente mayor al de sus exportaciones.

Gráfica No. 12
Índice de Especialización Productiva de Guatemala en Café
Años 2002 - 2011



Fuente: FAO

Gráfica No. 13
Índice de Especialización Productiva de Guatemala en Banano
Años 2002 - 2011



Fuente: FAO

Se puede apreciar en las Gráficas No. 12 y No. 13 respectivamente, donde, para el caso del café, el volumen de exportación del grano creció más que la producción del mismo entre 2006 y 2011 en 3.41 puntos porcentuales; mientras que, en el caso del banano, el volumen de las exportaciones creció menos que la producción en el periodo en mención, en 3.9 puntos porcentuales (7.0% las exportaciones y 10.9% la producción).

CONCLUSIONES

La Teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones de Michael Porter principal fundamento de esta investigación menciona la importancia del Sistema denominado “diamante”: Condiciones de los factores de producción, Condiciones de demanda, Competencia o rivalidad local, Intervención del gobierno, los cuales fueron factores e instrumentos necesarios para la negociación, aprobación y cumplimiento del DR-CAFTA. Para lograr la ventaja competitiva depende de la competitividad, productividad, crecimiento de las exportaciones y la forma de aprovechar los recursos, en el caso de Guatemala muestra crecimiento continuo en las exportaciones hacia Estados Unidos de América.

El DR-CAFTA ha sentado una base para construir una Guatemala con crecimiento económico, la apertura comercial derivada de la oportunidad de gozar con el 98% de productos guatemaltecos que tienen acceso inmediato a Estados Unidos sin pagar arancel, y el 97% en la importaciones de los productos estadounidenses con 0% de arancel, el crecimiento en el intercambio comercial con Estados Unidos de América el crecimiento en la inversión extranjera indica que el impacto de dicho tratado es positivo para Guatemala.

Las Exportaciones hacia Estados Unidos de América en el año 2016 crecieron en un 24% respecto del año 2006, para el caso de las Importaciones crecieron para el año 2016 un 58% respecto del año 2006, año en el que entra en vigor dicho tratado.

Respecto de la inversión extranjera en el año 2006 el Banco de Guatemala registró US\$198.2 millones en inversión estadounidense pasando a US\$403.8 millones equivalentes al 34.2% del total de Inversión Extranjera Directa IED, el principal sector de inversión es el Comercio, seguido Electricidad e Industria Manufacturera.

La competitividad es un pilar fundamental para el crecimiento económico, Guatemala ocupa el puesto 78 de 138 países de la clasificación del Índice Global de Competitividad 2016 – 2017, estando en una posición por debajo de la media, teniendo como obstáculo para dicho período la mayor exposición pública de casos de

corrupción, como el caso de la “línea” que terminó en la renuncia y encarcelación del presidente y vicepresidente de la República, la falta de Certeza Jurídica, seguridad, sofisticación del mercado financiero y eficiencia en el mercado de bienes.

Los indicadores de competitividad internacional muestran que Guatemala tiene una participación alta en el mercado mundial de las exportaciones de café y banano, siendo el quinto país más importante en el período 2002 – 2011 en ambos productos, Para el caso del café, en conjunto con Brasil, Vietnam, Colombia, Indonesia y Perú, representan el 64% de las exportaciones mundiales; por su parte, en el caso del banano, Guatemala en conjunto con Ecuador, Filipinas, Costa Rica y Colombia, representan el 69% de las exportaciones mundiales.

Guatemala es uno de los seis principales países proveedores de café en los Estados Unidos de América, que en su conjunto representan el 74% de la oferta externa. En el caso del banano, la participación en EEUU fue de 27.3% entre 2002-2011. En conjunto con otros cuatro países, la oferta a dicho mercado representa más del 93% del total.

Guatemala tiene una gran ventaja competitiva en la producción del café, ya que se distingue de las demás por su alta calidad, esto debido a condiciones agroecológicas y climáticas propias del país, el café se siembra en planicies y quebradas, a diferentes alturas. El mejor café crece en suelo de origen volcánico, entre los mil y mil quinientos metros sobre el nivel del mar.

La apertura comercial obtenida con este tratado puede abrir las puertas para otros mercados y/o mejorar los existentes como por ejemplo la exportación de café hacia Japón, Canadá, Bélgica y Alemania y de banano hacia Europa, Asia, México y Belice. Así como la diversidad de productos que puede ser en sabores o aromas de café.

BIBLIOGRAFÍA

- ALCA. (21 de julio de 2006). *Área de Libre Comercio de las Américas*. Obtenido de <http://www.ftaa-alca.org/>
- ALCA Los Proceso de Integración. (s.f.). *Los Proceso de Integración*. Obtenido de www.usal.org
- American Chamber of Commerce. (2004). *Tratado de Libre Comercio DR-CAFTA*. Guatemala.
- ANACAFE. (9 de MAYO de 2017). *ANACAFE*. Obtenido de www.anacafe.org
- APPLEYARD, Dennis; FIELD, Alfred Jr. . (2003). *Economía Internacional*. Cuarta edición Editorial McGraw Hill.
- Ballesteros, R. (1998). *Comercio Exterior: teoría y práctica*. España.
- Bathrick, D. (2008). *Optimizando la contribución del CAFTA-DR al crecimiento económico y la reducción de la pobreza*. . Guatemala: Editorial de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional USAID, Volumen II.
- CAFTA-DR, Texto del tratado. (s.f.). *Sistema de Información de Comercio Exterior*. Obtenido de www.sice.oas.org
- Cifuentes, Y. (11 de Abril de 2017). Negociador para el DR-CAFTA. (DR-CAFTA, Entrevistador)
- Colectividad de autores. (1998). *Economía Internacional*. La Habana: Editorial Felix Varela.
- COMEX. (2011). *Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica*. Obtenido de www.comex.go.cr
- Congreso de la República de Guatemala. (15 de marzo de 2015). *Ministerio de Economía*. Obtenido de www.portaldace.mineco.gob.gt
- Congreso de República de Guatemala*. (2005). Obtenido de www.old.congreso.gob
- Constitución Política de la República de Guatemala. (1993). OEA. Obtenido de www.oas.org
- Convención de Viena Sobre Derecho de los Tratados. (27 de enero de 1980). OEA
- Cuevas Quezada, M. (2005). *Síntesis del Tratado de Libre Comercio: República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos*. Guatemala.
- Diario de Centroamérica. (29 de mayo de 2006). Decreto 11-2006. pág. www.dca.gob.gt.
- Economía y Negocios El Mundo. (2016). *El ABC de la economía*. www.elmundo.com.ve
- Figuroa Carlos, (11 de Febrero de 2015). Especialista del Departamento de Estadísticas Macroeconómicas del Banco de Guatemala (Entrevistado)
- Granados, S. X. (2004). *Las Asimetrías en los Tratados de Libre Comercio Contemporáneos y el TLC Centroamérica Estados Unidos (CAFTA)*.
- Guatemala, N. U. (2016). <http://onu.org.gt>. Obtenido de <http://onu.org.gt>

- La Gran Enciclopedia de Economía*. (2006). Obtenido de www.economia48.com
- Larios Ochaita, C. (2010). *Derecho internacional público*. Guatemala: Maya' Wuj,.
- Lorenzana, A. (1992.). *Economía y política del mundo contemporáneo, historia sin fronteras*. Barcelona: Nauta SA.
- Maldonado, E. E. (2006). *El CAFTA en la economía de Guatemala: Implicaciones para el sector agrícola*. Guatemala: Univerdad Rafael Landivar.
- Mayorga Sánchez, J., & Martínez Aldana, C. (18 de marzo de 2008). *Criterio Libre*. Obtenido de www.unilibre.edu.com
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2011). *Acuerdos Comerciales del Perú*. Obtenido de www.acuerdoscomerciales.gob.pe
- Ministerio de Economía. (2013). *Evaluación de las Relaciones Comerciales entre Guatemala y los Estados Unidos de América*. Guatemala.
- Ministerio de Economía. (2015). *EVALUACIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE*. Guatemala.
- Ministerio de Economía. (Julio 2007). *DR-CAFTA un año después*. Guatemala.
- OEA. (2016). *Carta de la OEA*. Obtenido de www.oas.org
- OEA. (2016). *Organización de Estados Americanos*. Obtenido de www.oas.org
- Organización Mundial del Comercio*. (2016). Obtenido de www.wto.org
- Paúl Gutierrez, J. (13 de febrero de 2011). *Expansión*. Obtenido de www.expansion.com
- Porter, L. 5. (s.f.). *Las 5 Fuerzas de Porter*. Obtenido de www.las5fuerzasdeporter.com
- Porter, M. (1995). *Michael Porter y la ventaja competitiva de las naciones*. México: Instituto Mexicano de Ejecutivos de finanzas.
- República de El Salvador. (2004). *Tratado de Libre Comercio DR-CAFTA*. San Salvador.
- RICARDO, D. (1817). *The principles of Political Economy Taxation*.
- Sanchez Ortiz. (2010). Integración Económica. *Contribuciones a la economía*.
- SÁNCHEZ, E. U. (s.f.). *El Diamante de Porter en los convenios bilaterales: Colombia*. Colombia.
- Sice. (s.f.). *Sistema de Información sobre Comercio Exterior*. Obtenido de www.sice.oas.org
- STEINBERG, F. (2004). *La nueva Teoría del comercio internacional y política comercial estratégica*.
- Tercero, X. A. (2006). *DR-CAFTA*. Guatemala. Obtenido de www.amcham.com
- Villalba, J. (1996). *El arte de la Guerra Competitiva*. . Venezuela: Ediciones IESA.
- Villamizar Pinto, H. (2000). *Introducción a la Integración Económica*. Bogotá.